بارثا داسكوبتا

علم الاقتصاد
مقدمة مختصرة جدا

نقله إلى العربية
د. خضر الأحمد







بارثا داسكوبا

علم الاقتصاد

مقدمة مختصرة جداً

نقله إلى العربية

د. خضر الأحمد




بسم الله الرحمن الرحيم

إلى آشيا، شاميك، وزبيدة

مع حبي أبيهن

المحتويات

مقدمـة

كتابةُ مقدمةٍ في علم الاقتصاد مهمةٌ سهلةٌ وصعبةٌ معاً. إنها سهلة لأننا جميعاً، بطريقة أو بأخرى، مُلِمُّونَ بعلم الاقتصاد، فمثلاً، ليس من الضروري أن يشرح لنا أحد ما هي الأسعار ـ لأننا نتعامل معها يوميا. قد يشرح لنا الخبراءُ السببَ في دفع المصارف فائدة على المدخرات، أو السببَ في أن الطريقة التي نسلكها في قياس الثروة تفتقد الكثير من العناصر التي تُبنَى عليها عملية القياس، بيد أنه لا يوجد بين هذين السببين ما يعدُّ فكرةً غريبةً عنا. وبرغم أهمية علم الاقتصاد لنا، فلدينا أيضاً آراءً فيما يجب عمله لوضع الأمور في نصابها عندما نشعر بأنها خاطئة. ونحن نتشبث بقوة بآرائنا لأن أخلاقنا تدفع سياساتِنا، وسياساتُنا توجّهُ اقتصاداتِنَا. وعندما نفكر بمنهجٍ علم الاقتصاد، فإننا لا نتساهل مع الأمور المشكوك فيها. وهكذا فإن نفس الأسباب التي تدفعنا إلى دراسة علم الاقتصاد، تقوم مقامَ حجر عثرةٍ أمامنا، حتى عندما نحاول كشفَ النقاب عن الطريق التي يستعملها عالِمِ الاقتصادِ لصوغ ذاته. بيد أنه لَمّا كان علم الاقتصاد يتناول هذه الطرق على مقياس واسع، فعلينا ألاّ نُصابَ بالدهشة من أن معظم الاختلافات بين

الناس حول القضايا الاقتصادية ناتجة، في النهاية، من قراءاتهم «للحقائق» لا «القيم» التي يؤمنون بها. وهذا هو السبب في أن كتابَةَ مقدمةٍ في علم الاقتصاد أمرٌ صعب.

وعندما بدأتُ برسم الخُططِ لتأليف هذا الكتاب، لم يغب عن بالي أنْ أقدّمَ للقراء نظرةً شاملةً إلى علم الاقتصاد كما يقدَّم في المجلات والكتب الاقتصادية. بيد أنه برغم القوة التحليلية التي تطغى عليها طوال عقود، فلم أكن مرتاحاً في اختيار المواضيع التي تتناولها الكتب المقرّرة (الحياة الريفية في المناطق الفقيرة - أي الحياة الاقتصادية لبليونيْن ونصف البليون من الناس - لا تذكَر فيها إطلاقاً)، ولا في اختيار المواضيع التي يجري التركيز عليها في كبريات المجلات الاقتصادية (نادراً ما تظهر فيها الطبيعة بوصفها عنصراً نشيطاً). إضافة إلى ذلك، طلبَتْ مني مطبعة جامعة أكسفورد كتابةَ مقدمةٍ مختصرةٍ جدًّا في علم الاقتصاد، علماً بأن ثمة كتباً جامعية في علم الاقتصاد عدد صفحتها أكثر من 1,000! لذا شعرت بالصدمة من أنه يتعيّن عليّ التخلي عن خطتي الأصلية، وأقدّمَ وصفًا للمحاكمة التي نجريها، نحن الاقتصاديين، بغية فهم العالَمِ الاجتماعيِّ المحيطِ بنا، ثم نشر هذه المحاكمة لتعمّ بعض أكثر المشكلات الملحة التي تواجهها البشرية في هذه الأيام. ولم أدركْ إلاّ منذ عهد قريبٍ أنه لا يمكنني عملُ ذلك إلاّ إذا عَرَضْتُ مسار

حَيَاتَيْ اثنتينْ من البنات اللتينْ اعتبرهما حفيدتاي الأدبيتينْ ـ بيكي Becky وَدستا Desta. إن حياتيْ بيكي ودستا جدّ مختلفتين. بيد أنه لّما كانتا حفيدتيَّ، فإنني أعتقد بأنني أفهمهما والأهم من ذلك، هو أن علم الاقتصاد ساعدني على فهمهما.

إن الأفكار، التي أقدّمها في هذا الكتاب، سبق أن أُطِّرَتْ وبُحِثَتْ في كتابي بعنوان An Inquiry into Well-Being and Distribution (الذي نشرتْهُ Clarendon Press عام 1993). وخلال كتابتي لهذا الكتاب، أدركْتُ أنّ علم الاقتصاد كان يَدْفَعُ أخلاقياتي بقوة متزايدة، وأنّ أخلاقياتي بدورها وجّهت سياستي. ولما كانت هذه سلسلةً سببيّةً غيرَ عاديّةٍ، فقد كان الكتابُ السابق أكثَرَ تقنية و«أثقل عياراً» بقدر كبير. هذا وإن التقدّمات النظرية والتجريبية التي حدثت في علم الاقتصاد منذ نشر الكتاب قادتني إلى التمسّك بوجهة نظري التي أوردْتها هناك حتى بقوة أشد. لقد فهمْتُ أشياء أفضلَ كثيراً ممّا كنت أفهمها آنذاك ـ ومن ضمنها أسباب عدم فهمي لكثير من الأشياء. وكتابي الحاليّ ليس سوى امتدادٍ لكتابي السابق.

وخلال إعدادي لهذا الكتاب، استفدت كثيراً من المراسلات والمناقشات التي جرت بيني وبين K. Arrow، G. Daily، C. Dasgupta، P. Ehrlich، P. Geraats، L. Goulder، T. Gowers،

R. Hassan، S. Iyer، P. Krishnan، S. Levin، K. Mäler، E. Maskin، P. Mukhopadhay، K. Mumford، R. Nolan، S. Ogilvie، K. Oleson، A. Patel، S. Pattanaik، W. Peterson، H. Sabourian، D. Schrag، P. Shyamsundar، J. Vincent، .M. Weale، G. Wright

ويبيّن محتوى الكتاب الحالي أثر التعليقات التي تسلمتها في مسوّدة سابقة من K. Arrow، C. Dasgupta، G. Harcourt، M. Shaw، R. Solow، S. Tomaselli. وقد ساعدتني S. Pilkington بعددٍ غير منته من الطرائق في إعدادي هذا الكتاب للنشر. لذا فإنني شاكر لهم جميعاً.

كلية القديس جون

كيمبردج

أغسطس/ آب/ 2006

التعليقات على صور الكتاب

الصفحة 2: 1. بيت بيكي

الصفحة 3: 2. بيكي على دراجتها الهوائية متجهة إلى مدرستها

الصفحة 4: 3. بيت دستا

الصفحة 5: 4. دستا في عملها

الصفحة 48: 5. الأطفال وهم يجمعون الحطب الذي يستعملونه للوقود من الأراضي المشاع المحلية.

الصفحة 70: 7. درس حبوب التّفّ في إثيوبيا

الصفحة 84: 9. مركز تسوّق كبير في عالم بيكي

الصفحة 85: 10. سوق في عالم دستا

الصفحة 96: 11. براءة اختراع لبيانات قيثارية harpsichords تعود إلى القرن الثامن عشر

الصفحة 115: 12. المتاجرة في سوق أسهم (بورصة) فرانكفورت

قائمة الجداول

توطئة

عالمُ بيكي Becky

إن بيكي، التي تبلغ العاشرة من العمر، والتي تعيش مع والديها وأخٍ أكبرَ منها اسمه سام. تقيم في إحدى ضواحي مدينةٍ تقع في الغرب الأوسط من الولايات المتحدة الأمريكية. يعمل والد بيكي في شركة متخصصة في قانون الملكيّة. دخله السنوي متغيرٌ قليلاً، بسبب تغير أرباح الشركة، لكنه نادراً ما يقل عن 145,000 دولار أمريكي. وقد تعرّف الوالدان أحدهما على الآخر في الكلية. عملت الأم بضع سنوات في النّشر، غير أنها قررت، بعد ولادتها سام، التركيزَ على رعاية عائلتها. وبعد دخول بيكي وسام كليهما المدرسةَ، صارت تمارس عملاً طوعيًّا في مجال التعليم المحلّيّ. تسكن العائلة في بيت ذي طابقين، فيه أربع غرفٍ للنوم وحمامان في الطابق العلويّ، ومرحاض في الطابق السفليّ، وغرفة طعامٍ كبيرة، وغرفة جلوسٍ في القبو، وثمة قطعة صغيرة من الأرض في الفناء الخلفي للبيت يستعملها أفراد العائلة في أوقات الراحة.

ومع أن بيتهم مرهون جزئيًّا، فإنّ والديّ بيكي يملكان أسهماً وسنداتٍ مصرفيةً وحساباً للتوفير في الفرع المحلّيّ لمصرفٍ وطنيٍّ.



أ. بيت بيكي

هذا وإن والدَ بيكي وشركتَه يدفعان معاً أقساطاً شهرية لحصوله على معاشٍ تقاعدي بعد تركه عمله. وهو أيضاً، يؤدي دفعاتٍ شهريةً وفق مخططٍ مع المصرف لتسديد نفقات تعليم بيكي وسام. ثم إن موجودات العائلة وحياة أفرادها مؤمَّنٌ عليها.

وغالباً ما يلاحظ والدا بيكي أنهما يجب أن يلزما جانب الحذر فيما يتعلّق بالنقود، لأن الضرائب الاتحادية عالية؛ وهما حذران فعلاً. ومع ذلك، فهما يملكان سيارتين؛ ويشارك ابنهما وابنتهما في مخيّمٍ صيفيٍّ كلّ سنة؛ وتقضي العائلةُ إجازةً معاً بعد انتهاء المخيّم. ويلاحظ، والدا بيكي أيضاً، أن جيلَهم سيعيش حياةً أكثر ازدهاراً



2. بيكي على دراجتها الهوائية متجهة إلى مدرستها

وسعادةً من جيلهما. فبيكي تريد حماية البيئة، وتصرّ على الذهاب إلى مدرستها ممتطيةً درّاجةً هوائية، وهي أن تصبح طبيبةً.

عالَمُ دسْتَا Desta

دستا، التي عمرها قرابة عشر سنين، تعيش مع والديْها وخمسةٍ من أشقائها وشقيقاتها في قريةٍ في غرب إثيوبيا شبه الاستوائية. وتسكن العائلة في كوخٍ من الطين، مؤلفٍ من غرفتين. وسقفه مكوّنٌ من العشب. يعمل والدا دستا في زراعة الذّرة، ونوعٍ من الحبوب يسمى تِفْ tcff (يُستعمل على نطاقٍ واسعٍ في إثيوبيا، ولا يُزرع إلاّ



3. بيت دستا

فيها)، على نصف هكتارٍ من الأرض التي منحته إياها الحكومة. ويقوم أحد أشقّاء دستا، الذي يكبرها سنًّا، بمساعدة والدها في زراعة الأرض والاعتناء بمواشي العائلة، المؤلفةِ من بقرةٍ ومعزاةٍ وبضعِ دجاجاتٍ. وفي حين تباع الكميةُ القليلةُ من حبوب التف التي تُنْتَجُ للحصول على دخل نقديّ، فإن معظم الذُّرة تُستهلك بوصفها مادةً غذائية رئيسية.

أما والدة دستا فتقوم بالعمل في قطعة أرض صغيرة مجاورة للكوخ. فتَزرع الملفوفَ والبصلَ ونوعاً من الجذور يسمى إنْسِتْ cnsct (وهو نبات حَوْليٌّ يُستعمل، أيضاً، على نطاق واسع هناك). وبغية زيادة



4. دستا في عملها

دخل عائلتها، فهي تخمّر مشروباً محلّيّاً مصنوعاً من الذرة. وبسبب كونها مسؤولةً أيضاً عن الطبخ والتنظيف والاعتناء بالأطفال، فإن عملها اليومي يمتدّ عادة 14 ساعة. وبرغم هذه الساعات الطويلة،

فلن يكون بإمكانها إتمام المهمات الملقاة على عاتقها. (لمّا كانت كلُّ العناصر التي يُعَدّ منها الطعام من المواد الأوليّة النيّئة، فإن عملية الطبخ وحدَها تستغرق خمس ساعاتٍ أو تزيد.) لذا فإن دستا وإحدى أخواتها، التي هي أكبر منها، تساعدان والدتهما في إنجاز بعض الواجبات المنزليّة البسيطة. ترعيان مَنْ هُمْ أصغر منهما سنًّا من إخوتهما. ومع أن ثمة أخاً أصغر لهما يذهب إلى مدرسةٍ محليّة، فلم يسبق لدستا ولا لأختها الكبرى التسجيل في تلك المدرسة. هذا وإن والديهما لا يستطيعان القراءة ولا الكتابة، لكنهما يستطيعان العدَّ.

لا يوجد في بيت دستا كهرباء ولا ماءٌ جارٍ. فمصادر المياه، وأراضي رعيْ المواشي، والغابات المحيطة بالبيت الذي يعيشون فيه، كلها ملكية عامة. صحيح أنهم يتقاسمون الانتفاع بها مع الناس الذين يسكنون في قرية دستا، لكنّ هؤلاء القرويين لا يسمحون للغرباء بالإفادة منها. لذا تقوم والدة دستا وإخوتها كل يوم بإحضار الماء والحطب للتزود بالوقود، كما يقطفون ثمر العلّيق والأعشاب من الأراضي المشاع المحلية. وتتذمر والدة دستا مراراً من أن الوقت والجهد المبذولين لتوفير حاجاتها اليومية يتزايدان باطّرادٍ سنةً بعد أخرى.

لا وجود لمؤسسة مالية لتُقدِّمَ قروضاً أو تأميناتٍ. ونظراً إلى كون الجنازاتِ مناسباتٍ مُكْلِفَةً، فقد شارك والدا دستا قبل مدة

طويلة في صندوقٍ للتأمين الاجتماعيّ يَدفع له أقساطاً شهريةً. وعندما اشترى والدا دستا البقرةَ التي يملكونها الآن، سَحَبَ كل ما أودعه في الصندوق واحتفظ به في بيته، لكنْ تعينّ عليه زيادةُ هذا المبلغ عن طريق الاقتراض من أنسبائه بعد أن وعدهم بتسديد دينه عندما يصبح قادراً على ذلك. وبالمقابل، فعندما يكون أنسباؤه بحاجةٍ إلى شيء، فَهُمْ يأتون إليه طلباً للحصول على قرضٍ منه، وهو يستجيب إلى طلبهم إذا كان قادراً على ذلك. ويقول والدا دستا إن هذه الأنماط من التّبادليّةِ التي يمارسونها مع الأفراد المقرّبين منه تمثل جزءاً من ثقافتهم. ويضيف إلى ذلك قولَهُ إن أولادَه هم سندُهُ الرئيسيُّ، لأنهم هم الذين يحتضنونه ويرعوْنه مع زوجته عندما يصبحان متقدّميْن في السّنّ.

ويقدّر الخبراءُ في الإحصاء الاقتصاديّ أنه لدى الأخذ في الاعتبار الفروقَ في تكاليف المعيشة بين أثيوبيا والولايات المتحدة، فإن دخل عائلة دستا يعادل زهاء 5,000 دولار في السنة، يأتي 1,100 منه من المحاصيل التي تجنيها العائلة من الأراضي المشاع المحلية. بيد أنه لما كانت كميةُ الأمطارِ تختلف من سنة إلى أخرى، فإن دخل عائلة دستا يتقلب بقدْرٍ كبير. ففي السنوات السيئة، نرى أن الحبوبَ التي تخزنها العائلةُ في البيت تُستنزَف بقوةٍ قَبْلَ موسم الحصاد القادم. لذا فإن الطعام هو من الندرة بحيث تصبح صحتهم، لا سيما

الأطفال الصغار منهم، أسوأ فأسوأ. ولا يستعيدون قوتهم ووزنهم إلاّ بعد موسم الحصاد. وصار يعني تعرّضُهم للجوع وإصابتهم بالأمراض دوريًّا، أنّ دستا وأخوتَها توقّفوا عن النموّ إلى حد ما. وعلى مر السنين، فَقَدَ والدا دستا طفلينْ في مستهلّ عمريهما، بعد أن أُصيب أحدهما بالملاريا، والآخر بالإسهال. وحدث، أيضاً، لوالدتها عدة حوادث إجهاض.

تَعْرِفُ دستا أنها ستتزوج (مزارعاً، على الأرجح، مثل أبيها) بعد خمس سنواتٍ من الآن، وعندئذٍ ستسكن في أرضِ زوجها الموجودةِ في قريةٍ مجاورةٍ. وهي تتوقع أن تكون حياتُها مشابهةً لحياة أمها.

جدول أعمال (أجندة) العالم الاقتصاديْ

أنْ تكونَ الحياةُ، التي بِوُسْعِ الناس تحقيقَها، مختلفةً كثيراً بين مكانٍ إلى آخر على كرتنا الأرضية، هو شيء عاديّ ومألوف. وفي عصرنا الذي يتيسّر فيه السفر، فإن هذا الاختلاف حقيقةٌ يمكن رؤيتها جهاراً. وَأنْ تواجهَ بيكي ودستا مستقبَليْن مختلفينْ جدًّا، هو، أيضاً، شيء علينا توقّعه، بل ربما كان علينا قبوله أيضاً. ومع ذلك، فقد لا نكون بعيدين عن الواقع إذا تصوّرنا أن الفتاتينْ متشابهتان جدًّا جوهريًّا: فكلتاهما تستمتع باللَّعِبَ، والأكْلِ، والانهماكِ في القيل والقال؛ إنهما قريبتان من عائلتيْهِما؛ وهما تلجآن إلى والدتيْهما

للتعبير عن أحزانهما؛ وتحبّان ارتداء ملابسَ جميلةٍ؛ وكلتاهما قادرةٌ على تحمّل الإحباط والمضايقة، وعلى الشعور بالسعادة.

كذلك، فإن والدَيْ دستا يشبهان والديْ بيكي. فهم جميعاً يدركون تماماً طُرُقَ عالَمَيْهِمْ. إنهم، أيضاً، مهتمّون برعاية عائلتيْهم، وبإيجاد طرائقَ ذكيّةٍ لمواجهة المشكلات التي يتكرّر حدوثُها في الحصول على الدّخل، وتوزيع الموارد بين أفراد عائلتيْهم، والتعاملِ مع الأحداث غير المتوقعة. لذا، فإن الأسلوب السليم في اكتشاف الأسباب الكامنة وراء الظروف الحياتية المختلفة جدًّا، يبتدئ بملاحظة أن الفرص والعقبات التي تواجهها العائلتان مختلفة جدًّا، وأن عائلة دستا مقيدة، بدرجة أعلى كثيراً من عائلة بيكي، في قدرتها على أن تَرْقَى إلى وضعٍ تصبو إليه، وعلى أن تمارس العمل الذي تريده.

ويبذل علماء الاقتصاد جهوداً حثيثةً لكشف العمليّات التي تؤثّر في جعل الناس يعيشون الحياة التي وصلوا إليها. وهم يحاولون، أيضاً، تعرّف الطرائق التي تؤثر في تلك العمليات التحسين أوضاع أولئك الذين لا يستطيعون تجاوز ما يمكن أن يعملوه، وما يمكن أن يكونوه؛ وفي حين يتطلب كشف العمليات إيجاد تفسيرات لها، فإن تعرّف طرائقها يستلزم تحديد قواعد لتطبيقها. ويُجري علماءُ الاقتصاد، أيضاً، تنبؤاتٍ بما ستكون عليه ظروف الحياة الاقتصادية؛ بيد أنه إذا كان علينا أن نحمل تكهناتهم على محمل الجدّ، فلا بد من

بنائها على فهمٍ للعمليات التي تصوغ حياة الناس، وهذا يفسّر سبب كون محاولة إيجاد التفسيرات تسبق إجراء التنبؤات.

إن السياقَ الذي يُبْحَثُ فيه عن التفسيراتِ، أو تحدَّدُ فيه القواعدُ، قد يكون أسْرةً، أو قريةً، أو مقاطعةً، أو بلداً، أو حتى العالَم كلَّهُ ـ فالمدى الذي يتجمع فيه الناس أو الأماكن، لا يعكس سوى التفصيلاتِ التي نختار بها دراسة العالَمِ الاجتماعيّ. تصوّرْ أننا نرغب في فهم الأساس الذي يُبنَى عليه تقاسُمُ الطعامِ بين أفراد الأُسَرِ في مجتمعٍ ما. ما من شكٍّ في أنه يُتوقّع من دخل الأسرة أن يؤدي دوراً ما: لكننا بحاجةٍ إلى النظر إلى دخل الأُسَرِ إذا كنا نودّ اكتشافَ ما إذا كان الطعامُ موزَّعاً على أساسِ السّنّ، والجنس، والوضع الاجتماعي. فإذا وجدنا أن هذه هي الحال، وجب علينا التساؤل عن أسباب تأدية هذه الأشياء الثلاثة دوراً ما، وعن قواعد هذه السياسة التي تَفْرِضُ نفسَهَا، إنْ وُجِدَ مثل هذه القواعد. وبالمقابل، لنفترض أننا نريد أن نعرف ما إذا كان العالَم، كَكُلٍّ، أكثَر ثراءً اليوم ممّا كان قبل 50 عاماً. وَلَمّا كان السؤالُ هو عن المتوسّطاتِ العالميّةِ، فقد يكون لنا مسوّغٌ في تسوية الفروق ضمن الأُسر وبينها.

إن أخذ المتوسط averaging مطلوبٌ على مرّ الزمن أيضاً. والقصد من الدراسة وتكلفة جمع المعلومات يؤثران في اختيار وحدة

الزمن الذي يُجْرَى خلاله أخْذُ المتوسّط. فمثلاً، يُجْرَى إحصاءً لعدد السكان في الهند كلَّ عشر سنوات. إن إجراء هذا الإحصاء بفواصل زمنية تقلّ عن عشر سنوات سيكون أعلى تكلفةً، ولن يقدّمَ معلومات إضافيةً لها أيُّ أهمية كبيرة. وبالعكس، إذا تعيّن علينا دراسةُ التغيرات في حجم المبيعات الوطنية وفق الفصول، فلو أجرينا حتى إحصاءاتٍ سنويةً، فلن نستطيعَ تقديمَ وصفٍ كافٍ لهذه التغيرات. وتوفر الإحصاءاتُ الشهريةُ للمبيعاتِ الوطنيةِ تسويةً مفصّلة بين الوصفِ المفصَّلِ، وتكلفةِ الحصول على الوصف المفصّل.

إن علم الاقتصاد الحديث، وأعني به الأسلوب الذي يدرَّس ويمارس به علم الاقتصاد في هذه الأيام في الجامعات الرئيسية، يميل إلى البدء في التساؤلات من الأساس إلى القمة: من الأفراد، إلى الأسرة ثم القرية ثم المقاطعة ثم الولاية ثم البلد، وصولاً إلى العالَم كلّه. وبدرجاتٍ متفاوتة، تصوغ ملايينُ القرارات الفردية النتائجَ المحتملة التي يواجهها الناس. وتخبرنا النظرية والفطرة السليمة والأدلةُ أن ثمة عدداً هائلاً من العواقب لما نفعله كلُّنا. بعض هذه العواقب كانت مقصودة، لكنّ كثيراً منها كان غير مقصود. بيد أن تلك العواقب تشكّل بدورها ما يمكن أن يفعله الناس فيما بعد، أو يختارون فعله. فعندما تقود عائلةٌ بيكي سياراتِها أو تستعمل الكهرباء، أو عندما تحرق عائلة دستا أوراقَ الشجر أو الحطب للطبخ، فإنهما يضيفان

إلى العالم إصداراتٍ كربونيةً. ومع أن إسهامهما في هذا الضرر محدود جداً دون ريب، لكنّ الملايين من هذه الإسهامات المحدودة تتراكم لتصبح آثارها كبيرة، ولهذا عواقبُ سيئةٌ تؤثر في الناس في أي مكان وُجدوا فيه، وبطرقٍ مختلفة. ومن المدهش أنّ النتائجَ غير المقصودة يمكن أن تتضمن سماتٍ طارئةً، مثل أسعار السوق التي يكون فيها طلب السلع معادِلاً، تقريباً لعرضها.

قَدَّمْتُ فيما سبق وصفاً لحياة كلٌ من بيكي ودستا. لكن فهم حياتهما يتطلب أكثر من هذا الوصف؛ إنه يستلزم تحليلاً يقتضي مزيداً من الوصف. ولإجراء هذا التحليل، نحتاج قبل كل شيء إلى تعرّف المظاهر المادية لأسرتيهما ـ الآن وفي المستقبل، وذلك في حال حدوث حالات طارئة غير مؤكَّدة. ثانياً، نحن بحاجةٍ إلى كشفِ طبيعةِ خياراتهما، والطرقِ التي يسلكها لتحديد هذه الخياراتِ ملايينٌ من الأسر من أمثال أسرتيْ بيكي ودستا، والتي أوصلتهم إلى ما يواجهونه. ثالثاً، نحن بحاجة إلى كشف الطرق التي سلكتها العائلات لتصل إلى ظروفها المعيشية الحالية.

ويتطلب هذا التحليل جهداً كبيراً، بل منفرّاً. إلى ذلك، ثمة فكرة يمكنها ملاحقتنا هي: لّما كان من المحتمل أن يؤثر كل شيء في أي شيء آخر، فكيف يمكننا فهم العالمَ الاجتماعيّ؟ لكنْ إذا ما سمحنا للقلق أن يسيطر علينا، فلن نحرز أيَّ تقدم أبداً. وكلُّ نظام

أو فرعٍ معرفيٍّ تآلَفتُ معه، يقتضي إعداد رسومٍ كاريكاتورية للعالَمِ كي يصبح مفهوماً. ويقوم عالِمُ الاقتصادِ الحديثُ بفعل هذا عن طريق بناء النماذج models، التي تَستخلص تمثيلاتٍ للظاهرة التي ندرسها. وهذا الاستخلاص شائعٌ بين علماء الاقتصاد، وهو يركّز على عاملٍ سببيٍّ أو عاملين، ويستثني أيَّ شيء آخر، أملاً في أن هذا سيمكّننا من فهم كيفية عَمَلِ هذه المَشاهد في عالم الواقع، وكيفية تفاعلها. وقد وصف الاقتصاديُّ جون مينارد كينز J.M. Keynes موضوعنا كما يلي: علم الاقتصاد هو علم للتفكير بلغة النماذج، وهو مرتبط بفنّ اختيار النماذج الوثيقة الصلة بالعالَم المعاصر.

وعندما يتعامل علماء الاقتصاد مع أشياء قابلة للقياس (الكالوريات المستَهلَكةُ، عدد ساعات العمل، أطنان الفولاذ التي أُنتجت، أميال الكِبَال cables التي جرى تمديدُها، الكيلومترات المربعة المدمَّرة من الغابات الاستوائية)، تكون النماذجُ، دوماً تقريباً، إنشاءاتٍ رياضيّةً. ومن الممكن إيرادها بالكلمات، لكن الرياضيات هي أسلوب فعال جداً للتعبير عن بنيةِ نموذجٍ ما، والأهم من ذلك، لاكتشافِ اقتضاءات نموذجٍ ما. وقد عَرَفَ المتخصصون في الرياضيات التطبيقية والفيزيائية هذا منذ زمن بعيد، لكنّ الاقتصاديين لم يعتمدوا هذا التكتيك البحثي إلاّ في النصف الثاني من القرن العشرين، وهذا يصحّ على فروعٍ أخرى مرتبطةٍ

بالاقتصاد، مثل علم البيئة. وَفَنُّ النمذجة الجيدة هو توليد قدر كبير من الفهم نتيجة التركيز على عدد صغير جداً من العوامل السببيّة. وأقول كلمة «فنّ» بسبب عدم وجود صيغة لتوليد نموذج جيد. ويستند الحكمُ الدقيق على نجاح نموذج ما إلى كون هذا النموذج متميزاً بين تفسيرات بديلة للظاهرة التي يعبرّ عنها هذا النموذج. وتكون تلك النماذج التي تجتاز بنجاحٍ الاختباراتِ العمليةَ مقبولةً ـ لمدة قصيرة على الأقل ـ إلى أن يَرِدَ دليلٌ يلقي ظلالاً من الشك عليها؛ وفي مثل هذه الحالة يعود الاقتصاديون إلى لوحة الرسم لإيجاد نماذج أفضل (وليست أكبرَ بالضرورة!)، وهكذا.

إن هذه المنهجية التي أوردتُها هنا، باختصارٍ شديدٍ، تمكِّن الخبراءَ الاقتصاديين من إجراء نمطٍ من التنبؤ لا يتضمن التنبؤَ بالمستقبل، لكنه يقدّمُ، بدلاً من ذلك، تنبؤاتٍ لما ستكشف عنه المعطيات (البيانات) data التي لم تُجمَعْ بَعْدُ من العالَم المعاصر. هذا عملٌ محفوفٌ بالمخاطر، بيد أنه إذا كان على نموذجٍ أن يُلقي الضوءَ على شيء، فمن الأفضل ألاّ يكتفيَ بمجرد تقديمِ تفسيراتٍ بعد انتهاء الأحداث.

وحتى عهد قريب، كان علماءُ الاقتصاد يدْرسون التاريخ الاقتصاديّ بنفس الطريقة تقريباً التي كان يدْرس بها المؤرخون التاريخ الاجتماعيّ والسياسيّ. كانوا يحاولون إماطة اللثام عن

الأسباب التي جعلت الأحداثَ في مكان معينٍ تجرِي بالطريقة التي جرتْ بها، وذلك بتحرّي ما كانوا يعتقدون بأنها الدوافع الرئيسية لهذه الأحداث. وكان التوكيد موجَّهاً إلى وحدانية الأحداث التي كانت موضوع الدراسة. وكان يتضمّن موضوعُ البحث التقليدي آنذاك السؤالَ عن سبب حدوث أول ثورة صناعية في القرن الثامن عشر، وعن سبب حدوثها في إنكلترا. وكما ترى، كان السؤال مؤسّساً على ثلاثة افتراضات هي: كان ثمة ثورة صناعية؛ وأنها حدثت في القرن الثامن عشر؛ وأنها شبّت في إنكلترة. وبالطبع، فقد جرى دراسةُ هذه الفرضيات الثلاثة كلّها، بيد أنه كان ثمة قدرٌ هائل من العمل لا بدّ من إنجازه، حتى بين أولئك الذين توصلوا إلى هذه الافتراضات انطلاقاً من دراسةٍ تاريخيةٍ لها. ومهما يكن من أمر، فإن الأدبيّات، المتعلقة بهذه الأسئلة، هي واحدة من المنجزات العظيمة في التاريخ الاقتصادي.

وفي السنوات الأخيرة، أضاف الخبراء الاقتصاديون طريقة إحصائية إلى الدراسة التي أُجريت سابقاً. وهذه الطريقة الجديدة تظل قريبةً من النظرية الاقتصادية، وذلك بالإلحاح على عمومية العمليات التي تصوغ الأحداث. وهي تتبنّى وجهةَ النظرِ القائلةَ بأن النظريةَ يجب أن تكشف النقاب عن تلك السِّماتِ المشتركةِ بين السُّبُل الاقتصادية في الأماكن المختلفة، وفي أوقاتٍ مختلفةٍ. ويقرُّ الجميعُ

بأنه لا يوجد اقتصادان متطابقان، لكن الاقتصاديين المعاصرين يهتمون بالقضايا المشتركة بين التجارب الإنسانية، لا بالقضايا المختلفة بينها. لنفرض أنك تريد تحديد السّمات المعاصرة في عالَمَيْ دستا وبيكي، التي تعلّل أسباب كون مستوى معيشة دستا أخفضَ كثيراً من مستوى معيشة بيكي. ثمة مجموعةٌ من النماذج الاقتصادية التي تخبركَ أن تلك السّمات تُمَثَّلُ بالمتغيرات X، Y، Z. ما تعملُهُ هو أنّك تتحرّى الإحصائيات العالمية للمتغيرات X، Y، Z انطلاقاً من عيّنةٍ لبلدانٍ، ربما كان عددها 149. الأرقام تختلف من بلدٍ إلى آخر. لكنّكَ تعتبرُ المتغيراتِ نفسَهَا عواملَ تفسيريةً مشتركةً بين كل البلدان الواردة في العيّنة. وبعبارةٍ أخرى، فإنك تعتبرُ اقتصادياتِ تلك البلدانِ كلِّها متوازيةً، وتُعامِلُ السّماتِ، التي تختلف بين بلد وآخر، على أنها خاصّةً بكلّ بلد. وبالطبع، فأنت لا تملك الحرية الكاملة لنمذجة تلك البلدان ذات السمات المختلفة بأي طريقة تشاء. فالنظرية الإحصائية ـ التي تسمى في السياق الحالي الاقتصادَ القياسيَّ econometrics ـ تفرض حدوداً على الطريقة التي تتبعها في نمذجتها.

واستناداً إلى المعطيات عن البلدان التي عددها 149 في عيّنتك، يمكنك الآن اختبارُ ما إذا كان يجب عليك الوثوقُ بأن X، Y، Z هي العواملُ التي تحدّد مستوى المعيشة. لنفترض أن الاختبارات تنْبئكَ أن بإمكانك الوثوق بالعوامل. عندئذٍ، سيمكّنك إجراء مزيدٍ من

التحليل باستعمال المعطيات، من تحديد مقدار التغيير في مستوى المعيشة في العيّنة، الذي يمكن تفسيره بتغييراتٍ في X في العينة، وبتغيراتٍ في Z، وبتغيرات في Z. وستزوّدك تلك النّسبُ بإحساسٍ بالأهمية النسبية للعوامل التي تحدّد مستوى المعيشة. لنفترض أن 80 بالمئة من التغيير في مستوى المعيشة في البلدان الـ 149 يمكن تفسيرها بتغييرٍ في X في العينة، وأن العشرين بالمئة المتبقّية تفسَّرُ بتغييراتٍ في Z ،Y. عندئذٍ ليس من مُسَوِّغٍ لك الاستنتاجُ أن X هو المتغير التفسيريّ الرئيسي.

ثمة مشكلاتٌ ضخمةٌ في تطبيق علم الإحصاء في المعطيات الاقتصادية. وعلى سبيل المثال، فقد يحدث أن توحي نماذجُك الاقتصاديةُ، إذا أُخذَتْ معاً، بإمكان وجودِ عواملَ، عددها 67، مثلاً، تحدّد مستوى المعيشة (لا العوامل Z ،Y ،X فقط). لكنْ لديك عيّنة من 149 بلداً فقط، وأيُّ خبيرٍ بالإحصاء سيخبركَ الآن أن 149 عددٌ جدُّ صغيرٍ في مهمّةِ إماطة اللّثامِ عن دور العوامل التي عددها 67. وهناك مسائلُ أخرى تُقْلِقُ الخبراءَ في الاقتصاد القياسيّ، لكنْ قَبْلَ أن تهجرَ الإحصاءاتِ وتعودُ ثانيةً إلى الأسلوبِ القصصيّ للمحادثات، المبنيّ على الملاحظة والاختبار، اِطرحْ على نفسك السؤالَ التالي: لماذا يجب على أي شخص تصديقُ حكايةٍ تاريخية رواها عالِمٍ دون أن يصدّق آخر؟ وربما تتساءلُ عمّا إذا كانت النَّزعة

الأدبيةَّ للعالِم قد أثرت في استحسانك لعمله. وسيعيد شخصٌ ما طمأنَتَكَ بأنَّ مؤلِّف الحكايةِ التاريخيةِ يملك نموذجاً موجوداً في عقله. سيخبركَ أن نموذج المؤلِّف أثَّر في خياره للأدلة التي عرضها في عمله، وأنه لم يخترها إلا بعد أن مَحَّص قدراً كبيراً من الأدلة. وأنت تسأل كيف يتمين عليك الحكم ما إذا كان نموذجُهُ المفاهيميُّ أفضلَ من نموذجِ شخصٍ آخرَ. ما الذي يعيدنا إلى مشكلة اختيار نماذج بديلة من الظواهر الاجتماعية. سنكتشف في الفصل التالي أن الحكايات التاريخية تستمر في أداء دورٍ هامٍّ في الاقتصاديات الحديثة، لكنها أُعِدَّت للعمل بالاشتراك مع بناء النماذج واختبارات الاقتصاديات القياسي.

ثمة افتراضات ضمنية تشكل الأساس لاختبارات الاقتصاد القياسي يصعب تقييمها. لذا فإن الإحصاءات الاقتصادية غالباً ما تكون نصف شفافة في أحسن الأحوال. وليس من غير المألوف لكثير من النماذج المتنافسة أن تتعايش معاً، وأن يكون لكلٍّ منها أنصاره. فبناء النموذج، والمعطيات، والمُتاحيّةُ availability، والحكايات التاريخية، والتقدمات في تقنيات الاقتصاد القياسي، يُعزِّز بعضها بعضاً. ويعبّر عالِمُ الاقتصادِ روبرت سولو Robert Solow عن هذا بقوله: «الحقائقُ تتطلّبُ إيضاحاتٍ، والإيضاحاتُ تتطلّبُ حقائقَ جديدةً».

في هذه الدراسة، أودّ أولاً منحكمْ شعوراً بالطريقة التي يسلكها علماء الاقتصاد في إماطة اللثام عن الأساليب الاقتصادية التي تصوغ حياة بيكي ودستا. وسأقوم بذلك بمعالجة ثلاثة أنواع من الأسئلة التي ذكرنا سابقاً أنها تستحوذ على اهتمامنا. سأشرح بعد ذلك السببَ في حاجتنا إلى سياسات اقتصادية، والطريقَ الذي يجب سلوكه لتحديد الأشياء الجيدة. وبالطبع، فسنبني نماذجَ خلال مسيرتنا، لكننا سنستعمل، في الأغلب، كلماتٍ لشرحها. وسأشير أيضاً إلى المكتشفات التجريبية التي تحقّقتْ في الأنثربولوجيا (علم الإنسان)، وعلم السكان، وعلم البيئة، والجغرافية، والعلوم السياسية، وعلم الاجتماع، وبالطبع، علم الاقتصاد ذاته. لكن العدسة التي سندرس من خلالها العالَم الاجتماعيَّ هو علم الاقتصاد. وسنقبل بوجهة نظرٍ تتعلّق بظروفِ المعيشةِ التي تُبرزُ أهميةَ تخصيصِ الموارد النّادرةِ ـ بين المعارين وعبر الأجيال. وتتلخص فكرتي في مرافقتكم في جولةٍ لترَوْا مدى قدرتنا على التوصّل إلى فهمِ العالَمِ الاجتماعيِّ المحيطِ بنا وما وراءه.

الفصل 1
التاريخ الاقتصاديّ الماكروي (الكلي)

لقد قلتُ إنّ أحد الأشياء التي نحن بحاجةٍ إلى عملها إذا عزمنا على فهم حياة بيكي ودستا، هو إماطة اللثام عن الطرق التي سارت عليها عائلتاهما وصولاً إلى بلوغهما ظروفهما الحالية. هذا هو جوهر التاريخ الاقتصاديّ. وفي دراستنا للتاريخ، يمكننا، إذا توفرت لدينا الجرأة الكافية، إلقاء نظرة واسعة ـ بدءاً من الوقت الذي مورست فيه الزراعة في القسم الجنوبي من الهلال الخصيب (وهو جنوب شرق تركية الآن)، وذلك قبل زهاء 1,000 سنة ـ لتفسير سبب الكثير من الإبداعات والممارسات التي أسهمت تراكميًّا في عدم وصول عالم بيكي إلى عالَم دستا أو عدم بقائه في ذلك الجزء مع العالم.

لقد حاول العلماء فعل ذلك. وعلى سبيل المثال، حاج العالِمُ الجغرافيُّ جاريد دياموند Jared Diamond في أن الناس في أوراسية (قارتي أوربة وآسية) نعِموا بمجموعتيْن فعَّالتيْن من الخصائص التي جعلتها متميزين من أولئك الذين يعيشون

خارجها. أولى هذه الميزات هي أن أوراسية، خلافاً لإفريقية والقارتين الأمريكيتين، تمتد على طول محور من الشرق إلى الغرب، في منطقةٍ ذات مناخ معتدل، ولا تحتوي على سلسلة جبليّةٍ أو منطقةٍ صحراويّةٍ شاسعة لِتَحوُلا دون تواصُل الناس والأفكار، ودون زراعة البُذورِ وتربية الحيواناتِ. الميزة الثانية هي أن أوراسية تنعَم بعددٍ كبير من الأنواع الحيوانية القابلة للتدجين، يَسّرَتْ للبشر هناك الانخراطَ في أعمالٍ لم يكن من الممكن توفرها بدون وجود هذه الحيوانات. لقد ازدهرت وانحطّتْ الاقتصاداتُ في أجزاءٍ مختلفةٍ في أوراسية، وفي أوقات مختلفة ـ الهند، هما الصين، ثم بلاد فارس، ثم بلاد المسلمين، هم إحدى المناطق في أوربة، ثمن مناطق أخرى ـ لكن حجم أوراسية وامتدادَهَا كانا يعْنيان أنه خلال السنوات الألف والمئة، كانت الإنجازات البشرية هناك انحطاطاً في بعض المناطق، يقابلها نموٌّ في مناطقَ أخرى. وبحلول القرن السادس عشر، كانت الفجوةُ التقانيةُ بين الأمم التي تمتهن صناعةَ البحر في أوربة الغربية، وبين الأمريكيتيْن شاسعةً، وهذا مكّن حفنةً صغيرةً من الغزاة باجتياح العالم الجديد باستعمالهم البنادق والفولاذ والبذور الأوربية. والجزء الناجح من العالَمِ الذي تعيش فيه بيكي ليس هو، في حقيقة الأمر، سوى ثمرة تطعيمٍ اجتماعيٍ حدث قبل أقل من خمس مئة عام.

الناتج المحلّي الإجماليّ GDP بوصفه أداة للقياس

بغية الحديث عن النجاح أو الفشل، كما نفعل هنا، نحن بحاجةٍ إلى أداةٍ للقياس. وأكثر الأدوات المستعملة شيوعاً في هذه الأيام هي الناتج المحلّيّ الإجماليّ gross domestic product، أو GDP، لكل فرد. ربما ابتدع الاقتصاديّون هذا المفهوم، وربّما حذّروا، أيضاً، من كثيرٍ من تعقيداته: لكن سواءً أأعجبنا أم لا، فقد تأصّل هذا المصطلحُ في الوعي العامّ إلى درجةٍ أنه لو صرخ شخصٌ ما قائلاً؟ «النموّ الاقتصاديّ!» لما كنّا بحاجةٍ إلى طرح السؤال «نموّ ماذا؟» ـ لأننا نعرف أن المقصودَ هو النموُّ في الناتج المحلّيّ الإجماليّ الحقيقي لكل فرد: وهو نمو الناتج المحلّيّ الإجماليّ لكل فرد، بعد التصحيحات التي يقتضيها التضخم والانكماش deflation.

الناتج المحلّيّ الإجماليّ لبلدٍ هو قيمة جميع السّلع النهائية التي يجري إنتاجها بواسطة سكانه في سنة معينة. إنه مقياس المُخْرَجات الإجمالية للبلد output. لكن عندما تُنْتَجُ سلعةٌ وتُباعُ، فإن السّعر المدفوعَ لشرائها يجد طريقَهُ إلى جيبِ شخصٍ ما. لذا، فمن الممكن قياس الناتج المحلّيّ الإجماليّ، أيضاً، بجمع دخول جميع الأفراد ـ الأجور، والرواتب، والفوائد، والأرباح، والدخل القومي. وهكذا فالناتج المحلّيّ الإجماليّ والدّخل القومي هما وجهان لعملةٍ واحدة.

ومع أنه غالباً ما يقال بأن الناتج المحلّي الإجماليّ هو مقياسٌ للثروة، فهو ليس كذلك. الناتج المحلّي الإجماليّ هو تدفُّقٌ flow (الدولارات كل سنة، مثلاً)، في حين تكون الثروة مخزوناً (دولارات - مدّة). وعندما استُحدِث مفهوم الناتج المحلّي الإجماليّ، في الأصل، لاقتصادات السّوق، كانت القيمُ المنسوبةُ إلى البضائعِ هي أسعارَ السّوق. بيد أنه بعد الإنشاء الذكيّ للأسعار النظرية notional prices (التي تسمى «أسعار الظلّ»: الفصلان 7، 8)، كيّف الاقتصاديّون الناتج المحلّي الإجماليّ حتى لاقتصادات مثل اقتصاد دستا، حيث يجري الكثير من النشاط الاقتصاديّ في معاهد غير سوقيّة. إن إسناد قيمٍ إلى المنتَجاتِ المأخوذةِ من الأراضي المشاع المحلية في قرية دستا، هو الذي جعل خبراء الإحصاء الاقتصاديّ يسندون خُمْسَ قِيَمِ دخْلِ أسرتها إلى قيمة السلع التي تحصل عليها مباشرةً من الموارد الطبيعية من مناطقها المحلية. وقد أشَرْتُ إلى نسبة الخُمْسِ هذه عندما تحدثت عن عالم دستا.

وإذا أخذنا في الحسبان الاختلافات في نفقاتِ المعيشةِ عبر العالَم، فإن الدخل العالميّ للفرد اليوم يقارب 8,000 دولار سنوياً. لكنْ في معظم المراحل الزمنية السابقة، كان الناس جدّ فقراء. وقد قدّم خبير الإحصاء الاقتصاديّ أكنس ماديسون Agnus Maddison تقديراً، استناداً إلى الأدلة الموجودة المبعثرة هنا وهناك، ذَكَرَ فيه

أنه في بدايات التقويم المسيحي Common Era كان دخل الفرد في العالمِ نحو 515 دولاراً سنوياً (بدولارات هذه الأيام). وحتى لو كان تقديرُ ماديسون صحيحاً إلى حدٍّ ما، فهو يعني أن الشخصَ المتوسّطَ قبل 2,000 عام لم يكن يحصل إلاّ على دولار ونيّف في اليوم، وهذا رقم يعتبره البنك الدوليّ الخطَّ الذي يكون الإنسان دونه في فقر مدقع. وقد ذكر ماديسون، أيضاً، أن توزيع الدخل قبل 2,000 عام كان عادلاً إلى حدٍّ بعيد، إذ إن كل إنسان تقريباً في أيّ مكان، كان معدماً جداً. وتنبئنا الأرقام التي أوردها، إضافةً إلى ذلك، أن متوسط الدخل العالميّ والتوزعَ الإقليميّ للدخل الفرديّ كانا بعد 1,000 سنة من بدايات التقويم المسيحي، مساويين تقريباً لنظيريهما قبل 1,000 سنة من ذلك التاريخ. وسيظهر أن التفاوتات الإقليمية لم تصبح ذاتَ شأنٍ إلاّ منذ بدايات القرن التاسع عشر: فالدخل الفردي في أوربة الغربية أصبح آنذاك أكبر ثلاث مرات مما هو في إفريقية. لكن الدخل العالميّ لكل فرد كان لا يتجاوز 755 دولاراً سنوياً (بدولارات هذه الأيام)، وهذا يعني أنه ازداد بنسبة تقلّ عن 50 بالمئة خلال مدةٍ طولها 1,800 سنة، وهذا يعني أيضاً أن معدل النموّ السنويّ كان دون 0.02 بالمئة. هذا رقم بالغ الصفر بالمقاييس المعاصرة: فمعدّل النموّ السنويّ في الدخل الفردي بلغ 2 بالمئة سنوياً خلال العقود الأربعة المنصرمة. (وثمة قاعدة مفيدة

للتذكر، مفادها أنه إذا كان شيء عددي - كالناتج المحلّي الإجمالي لكلّ فرد، مثلاً - ينمو (أو ينكمش) بمعدّلٍ سنويٍ قدره g بالمئة، فإن هذا الشيء يتضاعف (أو ينخفض إلى النصف) كل 70/ g سنة تقريباً. وكأمثلة على ذلك، نُورِدُ الناتج المحلّي الإجمالي لكل فرد، الذي يتضاعفُ كلّ 35 سنة إذا كان ينمو بمعدّلٍ سنويٍ قدره2 بالمئة، وينخفض إلى نصفه كل 140 سنة إذا كان ينكمش بمعدّلٍ سنويٍ قدره 0.5 بالمئة.

إن عُمُرَ التفاوتاتِ الإقليميةِ الكبيرةِ في الدخل أقلُّ من مئتي عام. وقد ارتفعت نسبةُ متوسّط الدخل في الولايات المتحدة وإفريقية من 3 في أوائل القرن التاسع عشر، إلى أكثر من 20 في هذه الأيام - إذ بلغ هذا المتوسط قرابة 38,000 دولار مقارنةً بنحو 1850 دولار سنوياً. وإن الناتج المحلّي الإجمالي الحقيقيّ للفرد في الولايات المتحدة ازداد ثلاثين ضعفاً في مئتي سنة. وفي مقارنة محزنة، فإن الدخل الفردي في إثيوبيا لم يتغيرّ في هذه الأيام تقريباً عما كان عليه قبل 200 علم (إذ إنه نحو 700 دولار سنوياً الآن)، وهذه حقيقة تتجلى في الفروق التي لاحظناها في دخل الفرد بين أسرتي بيكي ودستا.

وإذا أردتَ ترتيبَ البلدان وفقاً للناتج المحلّي الإجمالي للفرد في هذه الأيام، فستجد مجموعتين: إحداهما فقيرة (عالمُ دستا) والأخرى غنية (عالمُ بيكي). وثمة أمم متوسطة الدخل تنتشر بين

هاتين المجموعتين المتطرّفتين (من أشهرها الصين، البرازيل، فنزويلا ، الأرجنتين)، لكنّ أكبَر مجموعةٍ من الدول في جنوب الصحراء الإفريقية، وشبه القارة الهندية، وجنوب شرق آسية وميلانيزيا وأمريكا الوسطى) ـ التي إجمالي عدد سكانها 2.3 بليون نسمة ـ تنتج وسطياً 2,100 دولار سنوياً لكل فرد، في حين ثمة مجموعة أصغر (أوربة، أمريكا الشمالية، أستراليا، اليابان) ـ التي إجمالي عدد سكانها أصغر قليلاً من بليون نسمة ـ تنعم بمتوسط دخلٍ سنوي قدره 30,000 دولار (الجدول1). وفي مثل هذه الظروف، يبدو العالَمُ مُستقطَباً. يضاف إلى ذلك، ربما باستثناء الهند، أنّ من المُستبعَد أن يلحق العالَم الفقير بالعالَم الغنيّ في المستقبل المنظور. فخلال العقود الأربعة المنصرمة، ارتفع الناتج المحلّيّ الإجماليّ الحقيقي للفرد بمعدّلٍ سنويٍّ قدره 2.4 بالمئة في البلدان الغنيّة، في حين ارتفع في البلدان الفقيرة بمعدّلٍ سنويٍّ قدره 1.8 بالمئة (الجدول1). الأسوأ من هذا أنه في العالَم الفقر، تعرّضت جنوب الصحراء الإفريقية لانكماشٍ طفيفٍ في الناتج المحلّيّ الإجماليّ الحقيقيّ للفرد، وذلك في العقود الأربعة الماضية.

وبعكس البلدان الفقيرة، فإنّ الإنتاج الزراعيّ يمثّل نسبةً ضئيلةً من الدخل الوطني في العالم الغنيّ. وفي حين تسهم الزراعةُ في

الناتج المحلّيّ الإجماليّ بزهاء 25 بالمئة في العالم الفقير، فهو أقل من 5 بالمئة في البلدان الغنيّة. ونسبة السكان في البلدان الغنيّة، الذين يعيشون في المناطق الريفية، أقل من 10 بالمئة. وبالعكس، فإن أكثر من 70 بالمئة من الناس في البلدان الفقيرة يعيشون في القرى (الجدول 1)، وهذا يحمل على التفكير بأن الناس في البلدان الفقيرة يعملون، في الأغلب، في الاقتصادات التي توفّر لهم محاصيلَ تغلّها الطبيعةُ مباشرة ـ وهذه اقتصاداتٌ مبنيّةٌ على التكتّلات الحيوية biomass-based economies لذا فإن البيئة تحظى باهتمامٍ مباشر لدى فقراء العالَم، خلافاً للعالَمِ الغنيّ.

وحديثاً، سعى برنامج الأمم المتحدة للتنمية (UNDP) لتوسيع القاعدة التي يقاس عليها مستوى المعيشة: وقد فعل ذلك بإنشاء مؤشر (دليل) عددي numerical index يدمج الناتجَ المحلّيّ الإجماليّ للفرد، ومتوسّطَ العمرِ المتوقّعِ عند الولادة، والأمّيّةَ. وقد أطْلَقَ UNDP على هذا المؤشر اسمَ مؤشر (دليل) التنمية البشرية Human Development (HDI) Index هذا وإذا تركنا جانباً بضعة استثناءاتٍ، فقد وُجد أن HDI منخفضٌ في الدول الفقيرة، ومرتفعٌ في الدول الغنيّة (الجدول 1).

الأسباب التقريبية الكامنة وراء الفروق بين عالَمَيْ دستا وبيكي

تُرى، ما الذي يجعل بمقدور الناس في عالم بيكي أن يكونوا أغنى كثيراً من الناس في عالَمِ دستا؟ ثمة عدة أسباب للإجابة عن هذا السؤال.

لدى الناس في البلدان الغنيّة تجهيزات ووسائل أفضل للعمل بها (فالمثاقب drills الكهربائية أقوى من المعاوِل؛ والتركتورات أفضل كثير من المحاريث؛ والعقاقير الحديثة أعلى فاعلية بكثيرٍ من الأدوية التقليدية الشعبية). لذا فأحد الأسباب هو أن تكديس رأس المال الماديّ physical capital (وبالأصح، رأس المال المصنَّع manufactured) في عالَم بيكي عامل جوهري في مستوى المعيشة العالي الذي ينعَمُ به الناسُ هناك. وقد يكون هذا هو العاملَ X الذي ذكرْتُه في التواطئة، لإيضاح النظرية الاقتصاديّة والاقتصاد التطبيقي applied في هذه الأيام.

لاحظ آخرون أن الناس في الدول الغنيّة متعلمون بدرجةٍ أعلى كثيراً من الناس في الدول الفقيرة، وهذا يعني أن بإمكان سكان الدّول الغنيّةِ الإفادةَ من أفكارهم لإنتاجِ سلعٍ بعيدةٍ عن متناول الناس في البلدان التي تحوي أعداداً كبيرة من الأميينّ. وثمة

مؤشرٌ تقريبيٌ للتعليم يتمثّل بنسبة البالغين غير الأمّيّين (الذين أعمارهم 15 سنة وأكثر)، وهذه النسبة، في الدول الغنيّة الآن، أعلى من 95 بالمئة، لكنها لا تتجاوز 58 بالمئة في الدول الفقيرة (الجدول 1). ثم إن التباينات في الجنس أعلى بكثير في الدول الفقيرة مما هي في الدول الغنيّة. فنسبة النساء البالغات غير الأمّيّات في الدّول الفقيرة هي 48 في المئة، على حين أن نسبة غير الأميين في الدول الغنيّة متساوية تقريباً بين النساء والرجال، وهي أعلى من 95 بالمئة (الجدول 1).

ويرتبط بالتعليمِ الصحةُ. فالعمر المتوقَّع عند الولادة في البلدان الغنيّة هو الآن 78 سنة، في حين أنه قريب من 58 سنة في البلدان الفقيرة. ويموت كل سنة 120 من بين كل 1,000 طفل دون الخامسة من العمر في الدول الفقيرة، أما العدد المقابل في الدول الغنيّة فهو 7 (الجدول 1).

الجدول 1. الأمم الغنيّة والفقيرة

	الأمم الغنيّة	الأمم الفقير
عدد السكان (بالبلايين)	1.0	2.3
الناتج المحلّيّ الإجماليّ للفرد	30,000 دولار	2,100 دولار
مؤشر التنمية البشرية	عالٍ	منخفض
المعدّل السنوي لزيادة عدد السكان (%) 1966 ـ 2004	0.8	2.4
المعدل السنوي لنمو الناتج المحليّ الإجمالي للفرد (%) 1966 ـ 2004	2.4	1.8
معدل الولادات الإجمالي (TFR)	1.8	3.7
نسبة غير الأميين البالغين من الجنسين (%)	95 <	58
نسبة غير الأميات بين الإناث (%)	(95<)	(48)
مؤشر الفساد الحكومي	منخفض	عال
العمر المتوقع عند الولادة (بالسنوات)	78	58
عدد الوفيات من الأطفال دون الخامسة (لكل 1,000)	7	120
عدد سكان الأرياف (% من عدد السكان الإجمالي)	10	70
نسبة الناتج الزراعيّ إلى الناتج المحلّيّ الإجماليّ (%)	5	25

المصدر:

(World development Indicators (World Bank,2005

هذا وإن الماء النظيف ومراعاة القواعد الصحية خفّضا انتشار الأمراض بقدر كبير في البلدان الغنيّة. وفي البلدان الفقيرة، يعاني نحو ربع السكان من سوء التغذية في حين أن النسبة المقابلة في البلدان الغنيّة لا تُذكر. ولما كان سوءُ التغذية، والتعرّض للعدوى، يعززان أحدُهما الآخرَ، فإن سوء التغذية والتعرّضُ للأمراض، يرتفعان أو ينخفضان معاً. وثمة دلائل تشير إلى أنّ سوءَ التغذية، في مرحلة الطفولة المبكّرة يؤثّر في تطوّر القدرة على الإدراك واكتساب المعرفة. فالشخص المتوسط في العالَم الغنيّ قادر على إنجاز أعمالٍ ذاتِ جودة أعلى، طوالَ عددٍ أكبر من السنوات، من نظيره في بلد فقير. ويُطلَق على التعليم والصحة اسم رأس المال البشري human capital. وتبيّن دراسةٌ أجراها عالما الاقتصاد تيودور شولتز T.Schultz وكراي بيكر G.Becker أن تجميعَ رأس المال البشري عاملٌ جوهريٌ في المستوى المعيشيّ العالي الذي ينعَم به الناس في عالَمِ بيكي اليوم. وقد يكون هذا هو العامل Y الذي أوردنا ذكره في التوطئة.

بيد أن كثيراً من الخبراء الاقتصاديّين يعتبرون تقديمَ أفكارٍ جديدةٍ و العاملَ الرئيسيَّ في التقدّم الاقتصاديّ. وهم يقولون إن البلدان الغنيّة أصبحت غنية لأن أهلها نجحوا في تقديم أفكارٍ لا تتعلق بمنتَجاتٍ جديدة فحسب (آلة الطباعة، المحرك البخاري،

المنتَجات الكيميائية، الحاسوب الإلكتروني)، بل، أيضاً في تقديمهم طرائقَ أقلَّ تكلفةً لتزويد الناس بالمنتَجات القديمة (النقل، التعدين). وبالطبع، فإن التعليم والتقدّمات التي تحدث في العلم والتّقانة (التكنولوجيا) تندمج معاً لتكوّن قوةً اقتصادية. وفي هذه الأيام، لا يستطيع التعليمُ الابتدائيُّ والثانويُّ وَحْدَهُ دفعَ مجتمعٍ إلى الأمام شوطاً بعيداً جدًّا. فالبلد الذي تكونُ فيه المرحلةُ الثالثةُ من التعليم ضعيفةً، لن ينعم بسكانٍ قادرين على العمل باستعمال أكثرِ التقاناتِ تقدّما. ثم إن التقدّمات العلمية والتقانة لا يستطيع إحرازَها اليومَ أشخاصٌ لم يحصلوا على تعليمٍ متقدّمٍ. وقد تكونُ الأفكارُ هي العاملَ Z، الذي ورد ذكرُهُ في التوطئة.

ويرتبط بهذا موضوعٌ أثبت أنه مثير للخلاف أكثر مما ينبغي، ألاَ وهو النمو السّكانيّ. وتُوحي، حتى الفطرة البشرية، بأنه إذا تزايدت الأعداد بسرعة، فإن المعدل الذي يجب أن تتزايدَ به الأصولُ الرأسماليّةُ capital assets لا بد أن يكون عالياً للحفاظ على مستويات المعيشة. وإذا كانت الرغبة في تجميع رأسمال مادي وبشري، واحدةً في بلدين، وكانت الأعدادُ المتزايدةُ لا تخفّضُ تكلفةَ تجميع رأس المال هذا، فإنه يُتَوَقَّعُ للبلد، الذي ينمو عددُ سكانه بمعدّلٍ أبطأ، أن يتمتّع بمستوى معيشة أعلى على المدى الطويل. ومنذ منتصف الستينيات من القرن الماضي، ارتفع عدد السكان، في

البلاد التي نعدّها اليومَ فقيرةً بمعدّلٍ سنويٍّ قدره زهاء 2.4 بالمئة، في حين أن النسبةَ المقابلةَ في العالَم الغنيّ الآن كانت قرابة 0.8 بالمئة (الجدول1). هذا فرق كبير. ويُجْمِعُ الخبراءُ في علم السّكّان الإحصائيّ الآن على أن التحكُّم في عواملَ أخرى، جعل البلدانَ، التي كانت الزيادةُ السكانيةُ فيها عاليةً في العقود الأخيرة، تعاني نموا بطيئاً في الناتج المحلّيّ الإجماليّ الحقيقي للفرد. وسنلاحظ فيما بعد في هذا الكتاب، أن النموّ الكبير لعدد السكان في البلدان الفقيرة في هذه الأيام، قد أحدث، أيضاً، ضغوطاً هائلة على بيئتها، وهذا خلق مشكلاتٍ إضافيّةً لأولئك الذين يعيشون في القرى والأرياف.

لا يتأثر النمو السكاني في بلدٍ بالتكاثر الصّافي في عدد السكان فقط، بل، أيضاً، بالهجرة وبالتوزع في الأعمار age distribution. وبغية عزل التكاثر الصافي في عدد السكان، ثمة أسلوب شائعٌ متَّبَعٌ هو التعامل مع معدل الولادات fertility rate [وبالأصح، معدل الولادات الإجماليّ (total fertility (TFR]. وهو عدد الأطفال الأحياء الذين تتوقع المرأة ولادتَهم طوال حياتها. لنفرض أن زوجاً وزوجتَهُ يرغبان في الحصول على عدد معيّن من الأطفال الأحياء. عندئذٍ لا بد أن ينخفض معدل الولادات عندما يبدأ معدل الوفيات بين الأطفال دون الخامسة بالانخفاض. وقد فكّرَ علماء السكان عميقاً في أسباب كون الانخفاضات في معدلات الولادة في الدول الفقيرة في هذه

الأيام، أبطأ مما كانوا يتوقعون. وقد حدث أول انخفاضٍ معروفٍ في معدّلات الولادات في بلدان أوربة الشمالية الغربية (وبخاصة إنكلترة وفرنسة) في القرن السابع عشر، حين هبط المعدّل من نحو 7 إلى 4 (الفصل 6). ومعدّل الولادات في العالم الغنيّ اليوم هو 1.8 (وهذا أقل من 2.1، وهو العدد الذي سيستقرّ فيه معدل الولادات الإجمالي (TFR) على المدى البعيد)، في حين أنه يساوي 3.7 في الدول الفقيرة (الجدول 1). وعلى الرغم من الانحدار الكبير في معدلات معدل وفيات الأطفال فإن معدل الولادات الإجماليّ في عدد من بلدان جنوب الصحراء الإفريقية ما يزال بين 6 وَ8 ويتعين علينا السؤال عما إذا كان ثمة قوى معوِّضةٌ تعمل على إبقاء معدلات الولادة عاليةً في تلك القارة. ويجب علينا، أيضاً، السؤالُ عمّا إذا كان النموّ السكانيّ الحاصل عاملاً في الأداء الاقتصاديّ المزعج هناك في العقود الأربعة المنصرمة. وسنعالج هذه المسألة بتفصيل أكبر في الفصل 6، ولكن أحَدَ تداعيات المعدّلات العالية للولادة في الظروف التي تعيش فيها النساء وسنسردها حالاً.

لقد كان الإرضاع الطبيعي في جنوب الصحراء الإفريقية، وما زال، أسلوباً تقليديا للتحكّم في الحمْل. فعند قبيلة (كونك سان) البدوية، التي تعيش في صحراء كالاهاري، يجري إرضاع الأطفال إلى أن يبلغوا الرابعة من العمر. وحتى لو كان علينا تجاهل هذه

الحالات المتطرفة، فإن الولادات الناجحة في إفريقية تستغرق سنتين من الحمل والإرضاع. وهذا يعني أنه في المجتمعات التي يكون فيها العمر للإناث عند الولادة أعلى من 45 سنة ويكون معدل الولادات 8، يمكن للبنات أن يتوقّعن قضاءَ أكثر من نصف حياتهنّ - التي يَكُنَّ فيها قادراتٍ على الإنجاب (بين 15 و45 سنة، مثلاً) - في الحمل أو رعاية الأطفال. وفي هذه الظروف، لا تكون النساء، من أمثال أم دستا، قادراتٍ على البحث عن عملٍ خارج مجال زراعة بعض النباتات التي تمثّل مورد رزقها الرئيسيّ.

لم يسبق لعالمِ اقتصادٍ، أبداً، الادّعاءُ بوجودِ قوةٍ دافعةٍ وحيدةٍ للنمو الاقتصاديّ، ويبدو أن جميع هؤلاء العلماء متفقون على أن تجمّعَ رأسمالِ التصنيعِ، ورأسَ المالِ البشريّ، والإنتاجَ، والتوزيعَ، واستعمالَ أفكارٍ عمليةٍ وتقانةٍ جديدةٍ، كلّها قوى دافعة، يسهم كلٌّ منها إيجابيًّا مع القوى الأخرى. وفي عالَمنا المعاصر نلاحظ، مثلاً، أن سلع رأسمال التصنيع ترفع الإنتاجَ المحليَّ الحقيقيَّ. وهذا يمكّن المجتمعاتِ من تخصيص قدرٍ أكبرَ من دخولها للتعليم والصحة، وذلك عندما تخفّضُ معدلاتِ ولادةِ الأطفالِ ووفياتهم. وفي حين يزيد التعليمُ من الإنتاج المحلّيّ الإجماليّ، فإن تخفيض معدلات ولادة الأطفال ووفياتهم يقلّل، نموذجيًّا، من زيادة عدد السكان. وهذان معاً يمكّنان المجتمعاتِ من تخصيص قدرٍ أكبرَ من دخولهم

لإنتاج أفكارٍ جديدةٍ. وهذا يرفعُ إنتاجيةَ رأسمال التصنيع؛ الذي يؤدّي بدوره إلى تراكم رأسمال التصنيع، وهكذا. وبهذا تحدث دورةٌ قوية من الازدهار. أما إذا ابتعدنا عن ذلك فستحدث، بالطبع، دورة ذميمة من الفقر. إن الاستقطاب، الذي يفصل عالَمي الغنيّ والفقير الآن، هو إثباتٌ لهاتين الدورتين. ويستعمل الاقتصاديّون مصطلحي الدورة القوية virtuous cycle والدورة الذميمة virtuous cycle لوصف الاستقطاب (ثمة قلة منا ينعتون الدورات الذميمةَ بأنها مصائد للفقر poverty traps)؛ ويقول علماء الرياضيات، بدلاً من هذا، إن عالَمي الفقر والغنى هما حوضا جذبٍ basins of attraction مختلفان.

من الممكن اكتشافُ الأهمية النسبية للعوامل المختلفة المسؤولة عن النمو الاقتصاديّ. ولا ريب في أن الجواب يختلف باختلاف الأماكن واختلاف الحقب التاريخي. لكن روبرت سولو بيّن لنا قبل خمسة عقود طريقةَ معالجةِ هذا السؤال. وذلك بابتكاره طريقةً لإرجاع التغيرات المسجّلة في ناتج محليٍّ إجماليٍّ حقيقيٍّ إلى مصادرها القابلة للقياس. وخلافاً للممارسات التجريبيّة للإحصاءات في بلد ما، التي قَدَّمْتُ وصفاً لها في التواطئة. فإن الفكرة هنا هي قياسُ التغيراتِ في X،Y،Z خلال حقبة زمنية في بلد معيّن، وتقديرُ الأهميةِ النسبيّةِ لهذه التغيرات في الناتج المحلّي الإجماليّ الحقيقيّ هناك

في نفس الحقبة. لنفرض أنه خلال مدة زمنية ازداد الناتج المحلّيّ الإجماليّ الحقيقيّ لبلدٍ ما. لقد بين سولو، وآخرون بعده، كيف يمكن أن يُعزى هذا النموّ إلى زياداتٍ في مشاركة القوة العاملة (زيادة عدد السكان: الزيادة في توظيف النساء في أعمال مأجورة)، وإلى تراكم المهارات البشريةِ ورأسمالِ التصنيعِ، وإلى التحسيناتِ في جودة الآلات والتجهيزات، وهلمّ جرا. لنفترض الآن أنه عندما نجمع كلَّ الإسهامات المكوِّنة من عواملِ الإنتاجِ هذه فإننا نجد أن المجموع أقل من نموّ الناتج المحلّيّ الإجماليّ الحقيقيّ. عندئذٍ يحقّ لنا تعليلُ ذلك النقص بأنه زيادةٌ في الإنتاجية الإجمالية للأصول الرأسمالية للاقتصاد، وهذا يعني أنه يمكن أن نحقق إنتاجاً الآن أكثر مما يمكن تحقيقه سابقاً، حتى لو بقيتْ كمياتُ عواملِ الإنتاج، كالآلات والتجهيزات والمهارات، على حالها دون تغيير. وهذه طريقةٌ منهجيةٌ للاعتراف بأنه كان ثمة ارتفاعٌ عامٌّ في فعالية إنتاج السلع. ويسمّي علماءُ الاقتصاد هذا الارتفاع نموًّا في عامل الإنتاجية الإجمالي total factor of productivity.

تُرى، كيف يحدث ذلك النمو؟ إنه يحدث عندما يمتلك الناس المعرفة ويستفيدون منها، أو عندما يستعمل الناس ما يعرفونه بطريقة أفضل. وهذا هو السبب في أن علماء الاقتصاد غالباً ما يسمّون هذا النموَّ في عامل الإنتاجية الإجمالي تقدماً

تقانياً technological progress.بيد أن ثمة تغيراتٍ أخرى في اقتصادٍ يمكن أن تترك بصمةً على عامل الإنتاجيّة الإجمالي، مثل التحسينات في نشاطات المعاهد. وقد يكون النموّ في عامل الإنتاجيّة الإجماليّ طريقةً صعبةً لنقل فكرةً، لكنها تعكس جيّدًا الجزءَ غيرَ المعلَّلِ من نموّ الناتج المحلّيّ الإجماليّ الحقيقيّ. ويبدو أن هذا الاسم دخل في كتب الاقتصاد ليرسّخَ نفسه فيها.

ومنذ الحرب العالمية الثانية، ظل النمو في عامل الإنتاجية الإجمالي في العالم الغنيّ جديرا بالاعتبار. فقد قدر، مثلاً، أنه بين العامين 1970، 2000 كان المتوسط السنوي لمعدل عامل الإنتاجية الإجمالي في المملكة المتحدة يساوي 0.7 بالمئة. وقد قدر علماء الاقتصاد أن عامل الإنتاجية الإجمالي انخفض قليلاً في عدد من البلدان في جنوب الصحراء الإفريقية خلال تلك المدة.

ما الذي تعنيه هذه الأرقامُ؟ لنأخذ حالةَ المملكة المتحدة. لقد نما الناتج المحلّيّ الإجماليّ الحقيقيّ بمعدّلٍ سنويٍ قدره 2.4 بالمئة، وهذا يعني أن قرابة 29 بالمئة من ذلك النمو (أي 0.7/ 2.4) يمكن أن يُعزى إلى زيادات في عامل الإنتاجية الإجمالي. وبمعدّلٍ نمو قدره 2.4 بالمئة، كان الناتج المحلّيُ الإجماليُ الحقيقيُ في عام 2000 ضعفَ الناتج المحلّيّ الإجماليّ الحقيقي عام 1970. ويُمكن أن يعزي زهاءَ ثلث تلك الزيادة إلى النموّ في عامل الإنتاجية الإجماليّ. وبالمقابل،

فإن الاقتصادات في جنوب الصحراء الإفريقية، حيث عامل الإنتاجية الإجماليّ انحدر خلال تلك المدة، أصبحتْ أقلَّ فاعليّةً في استعمالها لعوامل الإنتاج هذه، مثل الآلات والتجهيزات، والمهارات وساعات العمل. ومن الصعب تصديقُ أنّ الناس في تلك البلدان نَسَوْا تدريجيًّا المعرفةَ التقانيّةَ التي حصلوا عليها في الماضي. لذا لا بد أن يكون الانحدار في عامل الإنتاجيةَ الإجماليّ هناك ناتجاً عن تدهور المؤسسات المحلية، التي شاركَتْ في الحروب الأهليّة والسيطرة على البلاد.

تثير هذه الإحصاءاتُ أحجيةً. إن البلدان الفقيرة تقع، أساساً، في المناطق الاستوائية، في حين يقع أغلب البلدان الغنيّة في المناطق المعتدلة. لا شك أن المناطقَ الاستوائيةَ موطنٌ ملائمٌ لكثيرٍ من الأمراض، لكنها تحتوي أيضاً على كمياتٍ ضخمةٍ من الموارد الطبيعية (الأخشاب، والمعادن، والظروف المواتية لإنتاج التوابل، والألياف، والقهوة، والشاي). وخلال القرون الكثيرة الخالية. كانت البلدان، التي صارت اليومَ غنيةً، تستورد تلك الموارد والمنتجات لتشغيل معاملها وطواحينها، كي تجعل وجباتها ممتعة. لقد جمّعوا الآلاتِ، ورأس المالِ البشريِّ وتوصلوا أيضاً إلى معرفةٍ علميةٍ وتقانيّةٍ. فلماذا لم يستفد العالَم الفقيرُ من تلك الهبات الطبيعية لإغناء ذاته بنفس الطريقة؟

الاستعمار سببٌ محتمل. وقد بيّن علماء التاريخ أن القوى الأوربية، بدءاً من القرن السادس عشر، استغلّت الموارد الطبيعية في المستعمرات ـ من ضمنها العمالة الرخيصة (العبيد) ـ لكنها كانت تستثمرها، غالباً، في بلادها. وبالطبع، علينا السؤال عن السبب الذي جعل الأوربيين يستعمرون المناطق الاستوائية، وعن سبب عدم استعمار المناطق الاستوائية للبلاد الأوربية. لقد قدّم جاريد دياموند Jared Diamond جواباً عن هذا السؤال في وقت سابق. مفاده أن كثيراً من أهم تلك المستعمرات السابقة صارت مستقلةً سياسيًّا منذ عقود. وخلال ذلك الوقت، ازداد الدّخل الحقيقيّ الفرديّ في البلدان الغنيّة عدة مرات. وإذا ما استثنينا بضعة أمثلةٍ لافتةٍ للنظر في جنوب آسيا وجنوبها الشرقي، فإن معظم المستعمرات السابقة، إمّا بقيت فقيرةً، أو غدتْ أفقر ممّا كانت سابقاً. تُرى، ما السبب في ذلك؟

المؤسسات

لقد حاجّ علماءُ تاريخ الاقتصاد، مثل روبرت فوكل Robert Fogel، وديفيد لاندس David Landis، ودوكلاس نورث Douglas North، في أن العالَم الغنيّ، هو غنيٌّ اليوم لأنه أقام المؤسساتِ التي مكّنت الناسَ من تحسين ظروف حياتهم المادية. وثمة تعليل أعمق يذهب إلى أن الناس في البلدان الغنيّة الين يعملون باستخدام تقانات

متميزة، يتمتعون بصحة أفضل، ويعيشون حياة اطول، ويحصلون على علم أفضل، ويبدعون كثيراً من الأفكار التي لها إنتاجيّة أعلى، لأنهم استطاعوا النجاحَ في حياتهم في مجتمعاتٍ تسمح مؤسساتُها - بل وتشجّع - التكديسَ الاقتصاديَّ الواسعَ لعوامل إنتاج، مثل الآلات، ووسائل النقل، والصحة، والمهارات، والأفكار، وثمار هذه الأفكار. وليسَ تكديسُ الأصولِ الرأسمالية المنتِجَةِ إلاّ سبباً تقريبياً للازدهار، أما السّبب الحقيقيُّ فهو المؤسّسات التقدّمية.

يمكننا البحث عن مزيدٍ من الأسباب الجوهرية، والسؤالُ عن الأسلوبِ والسببِ اللذين مكّنا الناسَ، الذين كانوا يعيشون في البلدان التي أصبحت غنية في هذه الأيام، من صوغ مؤسساتهم بطرائقَ أدّت إلى جعل تلك الأسباب التقريبية تتفجّر هناك. بل يمكن للمرء أن يسأل عمّا إذا قامت المؤسّساتُ بفعل ذلك، أو عمّا إذا كانت السياساتُ التنويريّةُ للحكام هي المسؤولةَ عن هذا الانفجار. لكن السياسات، في نهاية المطاف لا تأتي من فراغ، إذ إنها تحدث نتيجة مشاورات واتخاذ قراراتٍ متروّيةٍ داخل المؤسسات. ثم إنه من غير المحتمل أن تكون السياسةُ الموضوعةُ لتوفير الازدهار في بلدٍ ناجحةً، ما لم تكن المعاهدُ فيه قادرة على تطبيقها.

لهذه المعضلات أهميةٌ فائقة للبلدان الفقيرة حاليًّا. فما هي المؤسسات التي يجب عليها تبنّيها؟ وما هي السياسات التي يجب أن

تؤدي إلى تشجيع حكوماتها على اتباعها؟ إن لإنشاء مشاريعَ ضخمةٍ فوائدَ محدودةً (مصانع للفولاذ، معامل بتروكيماوية، استصلاح الأراضي، برامج الصحة العامة، التعليم المجانيّ)، ما لم تخضع المؤسساتُ في البلاد للمراقبات الضرورية، وتزوّد بالميزانيات المناسبة لدرء الفساد والهدر. وهذا يعيدنا ثانيةً إلى سؤالنا السابق: كيف أصبحت تلك المؤسساتُ، التي عززت النموَّ الاقتصاديَّ في البلدان الغنيّة حاليًا، راسخةً ومزدهرةً؟ على الرغم من الاهتمام الذي حَظِيَ به هذا السؤال من قِبَلِ المؤرخين المرموقين للأوضاع الاقتصادية، فما زال الجوابُ غيرَ موجودٍ. وسأبيّن في الفصل التالي السببَ في الصعوبة البالغة لتقديم جوابٍ مُرْضٍ (وهذا، وفق تخميني، هو نفسه علامةً على فهمٍ متزايدٍ للسؤال). ونظراً لهذه الصعوبات، يكون من الأسلم اعتبارُ هذه المؤسسات عاملاً تفسيريّاً عندما نسعى لفهمِ أسباب الاختلاف الشاسع بين عالَمَيْ بيكي ودستا فيما يتعلق بمستوى المعيشة.

يعرِّفُ معجم أكسفورد المؤسَّسةَ institution بأنها «قانون، أو عادةً، أو استعمالٌ، أو ممارسةٌ، أو منظَّمةٌ، أو عنصرٌ آخر، تَرَسَّخَ في الحياة السياسية أو الاجتماعية لشعبٍ». سنسلك هذا التعريف، لكننا سنعيد صوغه الإلحاح على دور المؤسسات في الحياة الاقتصاديّة. وسأعني بالمؤسسات، الترتيبات Arrangements التي تحكمُ

المشاريعَ الجماعيّةَ. ولا تتضمّنُ هذه الترتيباتُ الكينوناتِ القانونيةَ legal entities فحسب، مثل الشركة التي يعمل فيها والد بيكي، بل، أيضاً، الإدير iddir الذي ينتمي إليه والدُ دستا. إنها تتضمن الأسواقَ التي تشتري منها عائلة بيكي السّلعَ والخدماتِ والشبكاتِ الريفيةَ التي تنتمي إليها أسرة دستا. إنها تتضمن الأسرةَ النوويةَ في عالَمِ بيكي، والمجموعةَ الموسّعةَ من الحقوقِ والواجباتِ في عالَمِ دستا. وهي تتضمن أيضاً ذلك الكيان الرئيسيَّ الذي يُسمى حكومةً government في كِلاَ عالَمَيْهما.

وتُعَرَّفُ المؤسساتُ جزئياً ببنية القوانين والسلطة التي تحكم المشروعات الجماعيةَ، وأيضاً: بعلاقاتها بغير المنتسبين إليها. إن القواعد التي تحكم إدارة معملٍ (منْ يتوقع أن يقوم بمهمةٍ معينة، من يملكُ السلطةَ على من، وهكذا) ليست هامة لأعضاء الشركة فقط، بل هي هامة لآخرين أيضاً. وعلى سبيل المثال، يوجد في البلدان الغنيّة قوانينُ تتعلّق بظروف العمل في المصانع. إلى ذلك، تقيّدُ القوانينُ البيئيةُ ما يمكِنُ للمصانع أن تفعَلَه بمنتجاتها. ويوجَد في كلّ مجتمعٍ طبقاتٌ من القواعد المتعلقة بقضايا مختلفة. وبعضُ القواعد تخضعُ لقواعدَ أخرى، ولكثيرٍ منها قوة قانونية، في حين توجد قواعدُ أخرى تُفهَمُ في أحسن الأحوال، بطريقةٍ ضمنيةٍ.

وتتوقّف فاعلية أي مؤسسة على القواعد التي تحكمها، وعلى ما إذا كان أعضاؤها يطبقون تلك القواعد. إن القوانين، التي تحكم أي سلوك للخدمة المدنية لكل بلد، تتضمن النزاهةَ، لكنّ الحكوماتِ تختلف كثيراً في طريقة تطبيقها. وقد حدّد علماءُ الاجتماع مؤشراتٍ للفساد بين الموظفين الحكوميين. أحد هذه المؤشرات مبنيٌّ على الإدراك الذي اكتسبته الشركات الخاصة، استناداً إلى خبراتها، للرشاوى التي يتعين على الناس دفعُها إلى هؤلاء الموظفين لتسيير أعمالهم، وهذا المؤشر (انظر الجدول 1) ـ الذي يمتد من المقياس 1 (فاسد جداً) إلى المقياس 10 (نظيف جداً) ـ هو أصغر من 3.5 في حال أكثر البلدان فقراً (البلدان الإفريقية وشرق أوربة تعتَبر من بين أفقر البلدان)، وأكبر من 7 في معظم البلدان الغنيّة (البلدان الاسكندنافية تعتبر من بين أغنى البلدان). ويحاجُّ بعضهم في أن رشوة الموظفين الحكوميين تساعد على زيادة الدخل القوميّ، لأنها تسهّل العملياتِ الاقتصاديّةَ. وهي تفعلُ ذلك في عالَمٍ فاسدٍ، ذلك أنك إذا لم تدفعْ، فلا تستطيع أن تقيم مشروعاً. لكن الفساد ليس شرًّا لا بدّ منه، فثمة عدة بلدانٍ فقيرةٍ الفسادُ فيها طفيف. والاضطرار لدفع رشواتٍ يرفع من تكاليف الإنتاج، لذا يقلّ إنتاجُ السّلعِ. ويعاني المواطنون لأن السعر الذي عليهم دفعه للمنتَجات التي يشترونها يصبح أعلى بكثير.

ويخمّن الاقتصاديّون أن الفساد الحكوميّ مرتبطٌ بالتأخّر الذي يواجهه الناس في فرض القانون بالقوة. والفكرة هي أن هذا التأخّر هو طريقةٌ لانتزاع الرّشاوى بغية تسريع الإجراءات القانونية. إن إبرام عقدٍ يستغرق 415 يوماً في العالَم الفقير، يستغرق 280 يوماً في العالَم الغنيّ. وقد يكون الفساد مرتبطاً أيضاً بضعف فاعلية الحكومة. فتسجيل مشروعٍ تجاري يتطلب 66 يوماً في العالم الفقير، مقابل 27 يوماً في العالَم الغنيّ. ويستغرق تسجيل الملكية في البلدان الفقيرة 100 يوم وسطيًّا، مقابل 50 يوماً في البلدان الغنيّة. وقد ذهب بعض علماء الاقتصاد إلى أن الموظفين الحكوميين في البلدان الفقيرة يولّدون طوابيرَ طويلةً (وهذا هو عدم الفاعلية الحكومية) لانتزاع الرشاوى من مقدّمي الطلباتِ الذين يتركون الطوابيرَ ويتصلون مباشرةً بهؤلاء الموظفين (وهذا هو الفساد).

تُرى، كيف يترجَم فسادُ الحكومةِ، وعدمُ فاعليتها، ولا مبالاتها بحكم القانون، إلى ذلك النوع من إحصاءاتِ الاقتصادِ الماكروي (الكلّيّ) التي ندرسها هنا؟ إنها تترك بصماتها على عامل الإنتاجية الإجماليّ. إن البلد الذي حكومته فاسدة أو غير فاعلة، أو الذي لا يُحْتَرَمَ فيه القانون، هو بلدٌ عاملُ إنتاجيتِهِ الإجماليُّ أدنى من هذا العامل في بلدٍ تعاني حكومته قدراً أقلّ من تلك العيوب. ويسمّي بعضُ العلماء هذه العواملَ غيرَ الملموسةِ، لكِن القابلة للقياس،

البنيةَ الأساسيّة (التحتيّة) الاجتماعيةً social infrastructure، ويسمّيها آخرون رأس المال الاجتماعي social capital.

المؤسسات هي كيانات مهمة جدًّا. والناس يتفاعلون أحدهم مع الآخر في المؤسسات. وثمة فكرة أساسية أخرى هي الالتزامات engagements بين الناس. ويطرح احتمالُ تقديمِ الالتزاماتِ مسألةً أساسيّةً في الحياة الاقتصاديّة؛ سندرسها في الفصل القادم.

الفصل 2
الثّقـة

لنفترض أن مجموعةً من الناس اكتَشفتْ أعمالاً مشتركةً لها منافعُ متبادَلَةٌ في أعلى المستويات، قد يحدث أن يرى بعضُ المواطنين الفوائدَ الناجمةَ من تبنّي وضع دستورٍ لبلدهم. وعلى مستوىً أكثرَ مَحلّيّةً، قد يتكفّل بعضُ الناسِ تقاسمَ تكاليفِ وفوائدِ صيانةِ مرفقٍ بلديٍّ (نظام الرّيّ، جزُّ عشبِ الحدائق، الصيد الساحلي)؛ أو إنشاء مرفقٍ مفيدٍ للجميع (قناة للصرف لمجمّعٍ لمياه المطار)؛ أو التعاون في نشاطٍ سياسيّ (الدفاع عن حقوق المواطنين، التأثير في مجلسٍ تشريعيٍّ)؛ أو القيام بمشروعٍ عندما لا يمكن التزامن بين شراء البضائع وتسليمها؛ أو الزواج؛ أو إنشاء اتحادٍ للادخار والتسليف الدوّار rotating (إدير iddir)؛ أو استهلال التزامٍ متبادَلٍ (أنا أساعدك، لأنك بحاجةٍ إلى المساعدة الآن، وأنت تساعدني عندما أكون عندما أكون بحاجة إلى المساعدة)؛ أو تبنّي عُرْفٍ معينٍ (تبادل بطاقات التهنئة بعيد الميلاد)؛ أو إنشاء شركةٍ لإنتاج سِلَعٍ للسوق، أو الدخول في تعامل تجاري آني (شراء شيء ما من مركز البيع)؛ وهلمّ جرًا. في هذه الحالات، توجَدُ أعمالٌ لها فوائد متبادَلَةٌ، يكون

فيها الطرفان لطيفين. ويمتدّ مدى هذه المظاهر للسلوك المدني، من التقيّد بالقوانين إلى احترام حقوق الآخرين.

لنتصوّرْ، بعد ذلك، أنّ الفرقاءَ اتّفقوا على تقاسم المنافع والتكاليف بطريقةٍ معيّنةٍ. ومرّةً أخرى، نقول إن أعلى مستوىً من الاتفاق يمُكن أن يكون عَقداً اجتماعياً بين المواطنين لاحترام أعرافهم وقوانينهم. وقد يكون اتفاقاً ضمنيّاً أن يكون الناس لطيفين بعضهم مع بعض، كأنْ يحترموا حقوقَ الآخرين بأنْ يُنصَتَ إليهم، لتسيير شؤون حياتهم، وهلّم جرّا. هنا، سنفكّر في الاتفاقات على التعاملاتِ المتعلّقةِ بالسلع والخدمات. قد توجَدُ مواقفُ يَكون الاتفاق فيها مبنيّاً على عرض «خذ السلعة أو اتركها» يقدّمه طرفٌ إلى آخر (مثل قبول والدة بيكي للشروط التي وضَعتها الشركةُ التي اتصلت بها لإصلاح أنابيب المياه). وفي سياقاتٍ أخرى، ربما تتدخل المساواة (كما يحدث عندما تشتري والدة دستا ملابسَ لأسرتها من معرض منطقتها، وهذا لا يختلف بمجمله عمّا يحدث في أسواق الشرق الأوسط).

وسندرس في وقت لاحق (الفصل 4) طريقةً مثاليةً للأسعار في الأسواق التي تتردّد عليها عائلة بيكي، حين يسلك كلٌّ من المشترين والبائعين الأسلوب الذي سميناه «خذ السلعة أو اتركها» take-it-or-leave-it. لكننا لن ندرس الطريقة التي يصل بها المشتري

والبائع إلى اتفاق عندما يتساومان، في كلٍّ من عالَمَيْ بيكي ودستا، ولن نبحث عن مبادئ العدالة التي قد تُطَبَّقُ خلال المفاوضات. وكي نفعل ذلك، فربمّا ننتقلُ إلى نظريّة المساومة، وهي فرعٌ جميلٌ، لكن صعب، من نظرية الألعاب theory of games لذا سنطرح، بدلاً من ذلك، سؤالاً وثيقَ الصلة بعالَمي بيكي ودستا كليهما هو: **ما هي الظروف التي يثق فيها الفريقان، اللذان وصلا إلى اتفاق، بأن يفي كل منهما بعهده؟**

ولما كانت كلمة المرء يجب أن تكون معقولة كي تُصدَّق، فإن مجرد الوعود لن تكفي. (لاحظ أننا نحذِّر الآخرين ـ وأنفسَنا أيضاً ـ من الوثوق بالناس ثقةً «عمياء»). وإذا كان من الضروري أن يثق الفرقاء بعضهم ببعض أن يفوا بعهودهم، فيجب ترتيب الأمور على الوجه التالي: (1) في كلّ مرحلةٍ من سيرِ العمل المتفَقِ عليه، سيكون من مصلحة كلُّ فريق التخطيط للوفاء بوعده إذا قام الآخرون بالتخطيط للوفاء بعهودهم: (2) في كلُّ مرحلةٍ من سيرْ العمل المتَّفَقِ عليه، سيصدُّق كلُّ فريقٍ أن الآخرين جميعاً سيفون بوعودهم. وإذا تحقق هذان الشرطان، فإن مجموعة من الاعتقادات بسلامة الاتفاق ستفرض نفسَهَا.

لاحظ أن الشرطَ (2) وحدَه لا يكفي. ثم إن التصديق بشيء لا بد له من مبرِّرٍ. والشرط (1) يسمّى تَوازُنُ ناشْ Nash equilibrium،

نسبةً إلى عالم الرياضيات جورج ناش Georg Nash، الذي أثبت أن هذا ليس مفهوماً خالياً من المضمون.(أثبت ناش أنه يمكن تحقيقُ الشرط في مواقف واقعية.) والطريقة التي سَرَدْتُ بها الشرطَ (1) لا تُعزى إلى ناش، لكنْ إلى جون هرساني John Harsany، وتوماس شيلنك Thomas Schelling، ورينهارد سِلْتِن Reinhard Selten، وثلاثتهم علماءُ اجتماعٍ نقّحوا مفهوم ناش بحيث يُمكن تطبيقُهُ على حالاتٍ لا يناسبها صوغُ ناش لمفهومه.

لاحظْ أن الشرط (1) وحده لا يكفي أيضاً. ومن الممكن أن يكون في مصلحة كلِّ شخص التصرفُ بطريقةٍ انتهازيّةٍ إذا كان كلّ فرد يعتقد أن الآخرين جميعاً سيتصرفون بأسلوب نفعيٍّ انتهازيٍّ. في تلك الحالة، فإن عدم التعاون هو أيضاً توازن ناش، وهذا يعني أن مجموعةً من الاعتقادات المتبادلة بأن الاتفاق لن ينفَّذَ ستؤكّدُ ذاتَهَا. وإذا أردنا وصف توازن ناش على وجهٍ تقريبيٍّ، قلنا إنه طريقٌ للتعاملات (إستراتيجيةٌ، بالمصطلحات الاقتصادية) لكلِّ فريق، بحيث إنه لا يحقّ لأي فريق الانحرافُ عن طريقه في التعاملات إذا سلك جميعُ الفرقاء الآخرين طريقَهم في التعاملات. وكقاعدةٍ عامةٍ، تلجأ المجتمعاتُ إلى أكثر من توازنٍ لناش. وبعضها يحصل على نتائجَ مرغوبةٍ، في حين لا يحدث ذلك لمجتمعاتٍ أخرى. والمشكلةُ الأساسيّةُ التي يواجهها كلُّ مجتمعٍ هي إيجاد مؤسّسات

يسري فيها الشرطان (1) و(2) على الالتزامات التي تحمي مصالحَ أفرادها. وعندما ندرسُ ما يقوله علمُ الاقتصاد عن الدور المثالي للدولة (الفصل 8)، فعلينا إضافة الكثير عن تلك المصالح.

إن أخْذَ الشرطين (1) و(2) معاً، يتطلّب مجموعةً هائلةً من عمليّات التنسيق بين الفرقاء. وبغية سَبْرِ السؤالِ عن نمطِ توازنِ ناش الذي يمكن توقّع الوصول إليه ـ إذا كان من المتوقّع الوصولُ فعلاً إلى توازن ناش ـ يدرسُ الخبراء الاقتصاديون أنماطَ السّلوك البشريّ التي لا يحقق أيٌّ منها توازنَ ناش. والفكرةُ هي نمذجةُ الطريقةِ التي يسلكها الناس لبناء معتقداتهم في الأسلوب الذي يعمل العالمُ وفقه، والطريقةِ التي يتصرّف بها الناس، والطريقةِ التي يعدّلون بها معتقداتهم بناءً على ما يلاحظونه. الفكرةُ هي تَعَقُّبُ تداعيات تلك الأنماط التي تتكوّن وفقها المعتقداتُ بغية معرفة ما إذا كان النموذجُ يتحرّك باتجاهِ توازنِ ناش مع الزمن، أو ما إذا كان يتحركُ بأسلوبٍ أو بآخرَ، ولكنْ ليس باتجاه توازن ناش.

وقد قدّم مشروعُ البحثِ هذا نتيجةً عامة. لنفترض أن البيئة الاقتصادية في مكان معيّن تحتوي على أكثر من توازنٍ لناش. التوازنُ الواجبُ توقُّعُ مقاربته ـ إذا كان الاقتصاد يقاربُ توازناً فعلاً ـ سيعتمد على الاعتقادات التي آمن بها الناس في مرحلةٍ ما من الماضي. وهو يعتمد، أيضاً، على الطريقة التي عدّل بها الناسُ

معتقداتهم بناءً على ملاحظاتهم منذ تاريخ تلك المرحلة الماضية. بيد أنّ هذه هي طريقة أخرى للقول بأن التاريخ مهمّ. فالأسلوبُ القصصيُّ بعلم الاقتصاد التجريبي، الذي تَحدَّثْتُ عنه في وقت سابق، يصبحُ ضرورياً عند هذه النقطة. ومن الضروريّ لبناء النماذج، وللاختباراتِ الإحصائيةِ لمعطياتِ متعلقة بالنماذج، وللحكايات التاريخيةِ، أن تعمل معاً إذا كنا نسعى لإحراز تقدم في فهم عالَمنا الاجتماعيّ. ولسوء الحظّ، فإن دراسة سلوك عدم التوازن سيكبّر كثيراً من حجمه هذا الكتاب. لذا فإنني سأكتفي بالتلميح إليها من وقتٍ إلى آخر. ولحسن الحظّ، سنكتشف أن دراسةً لسلوك التوازن ستذهب بنا بعيداً لبلوغ نتائجَ هامّةً.

بدأنا هذا الفصلَ بملاحظة أن الثقةَ المتبادَلَةَ هي أساسُ التعاون. وفي ضوء ما تعلّمناه عن تعدّديّة توازن ناش، لا بد من السؤال عن نوع المؤسّسات القادرة على تعزيز التعاون. وللإجابة عن هذا السؤال، من المفيد تصنيف السياق الذي تكون فيه الوعودُ التي يقطعها الناس أحدهم للآخر معقولةً ويمكن تصديقها.

الحبّ المتبادل

لننظرْ في الحالة التي يهتم فيها الناس بعضهم ببعض. الأسرة هي أوضح مثالٍ على مؤسّسة قائمةٍ على المحبة. إنّ نكثَ وعدٍ قطعناه

لشخصٍ نهتم به يجعلنا نُصابُ بشعورٍ سيّئ. لذا فنحن نحاول ألاّ نفعل ذلك. ومع ذلك، فحتى أفراد الأسرة يتعرّضون لإغراءِ فعلِ ذلك، من وقتٍ إلى آخر. ولمّا كان الناس الذين يعيشون معاً يراقبون بعضهم بعضاً عن كثبٍ، فإن احتمالَ أن يكتشَفَ سوءُ تصَرّفِ أيٍّ منهم عالٍ. وهذا يمنع أفراد الأسرةِ من القيام بذلك، حتى عندما يكون الإغراء بارتكاب سوء التصرف هذا كبيراً.

لذا فإنّ الأسرةَ لا تستطيع الانخراطَ في مشاريعَ تتطلب مشاركةَ أناسٍ ذوي مواهبَ فذّةٍ ومتنوعة. لذا يجب على الأسر أن تجد طرائق مناسبة في مشروعات العمل التي تتشارك فيها مع أسر أخرى وهذا يقودنا إلى البحث عن سياقاتٍ أخرى يمُكن للناس فيها الوثوق أحدهم بالآخر للحفاظ على عهودهم.

التصرفات الداعمة للمجتمع

إحدى هذه الحالات هي التي يثق فيها الناسُ بعضهم ببعض، أو يتفاعلون بودٍّ متبادل مع أولئك الذي يتصرفون جيداً معهم. ويرى علماء النفس التطوري أننا مهيؤون لامتلاك نزعةٍ إلى التفاعل بودٍّ متبادل مع الآخرين، وأنّ هذا التصرّفَ الداعم للمجتمع يمكن تكوينُهُ بواسطة العيشِ ضمن الجماعة، ونمذجةِ الأدوارِ، والتعليم، وتلقّي مكافآتٍ وعقوباتٍ (في الحياة الدنيا أو الآخرة).

وليس لزاماً علينا الاختيارُ بين وجهتي النظر هاتين، إذ إن إحداهما لا تستثني الأخرى. وقدرتنا على امتلاك مشاعر مثل الخزي، وارتكابِ الذنب، والخوفِ، والحبِّ، والغضبِ، والتباهي، وتبادليةِ المواقفِ، والنزعةِ إلى عملِ الخيرِ، والغيْرةِ، والإحساسِ بالعدلِ، نشأت تحت ضغط الاختيار. وتساعد الثقافة على صوغ الأولويّات، والتوقعاتِ، وفكرتِنَا عن عناصر الإنصاف. وهذه، بدورها، تؤثّر في السلوك. ومن المعروف أنها تفرّق بين المجتمعات. لكن الإحداثيات الثقافيّة تمكّنُ من تحديد المجالات التي يبدو فيها الخزيُ، وارتكابُ المعاصي، والخوفُ، والحبُّ، والغضبُ، والتباهي، وتبادليّةُ المواقف، والنزعةُ إلى عمل الخير، والغيْرةُ، والإحساسُ بالعدل؛ وهي لا تغيّر مركزيَّةَ تلك المشاعر في البنية البشرية. الفكرة التي استكشفُهَا الآن هي أننا، بوصفنا بالغين، فنحن لا نملك ميلاً لهذا السلوك فحسب مثل دفعِ مستحقّاتنا، ومساعدةِ الآخرين، وردِّ الجميلِ، بل إننا، أيضا، نخفّف من إيذاء الآخرين عن طريق معاقبة الناس الذين آذَوْنَا عمداً، ونتجنّبُ الناسَ الذين لم يحترموا اتفاقاتهم معهم، وهكذا. وبإضفاء شخصِ الصّبْغَةَ الذاتيةَ على قواعد السلوك، فإنه يمكّن أفعاله من احتوائها. واختصاراً، فهو يملك التصرّف في إطاعة قواعد السلوك، سواءٌ أكانت شخصيةً أم اجتماعيّةً. وعندما ينتهكها، فلن يغيبَ عن باله

الخزي أو العار لكنه غالباً ما يُعَقْلِنُ rationalize أفعالَهُ. إن قَطْعَ وعدٍ هو التزامٌ من قِبَلِ قاطع العهد؛ ومن الضروريّ لذلك الشخص أن يدرك الآخرون ذلك الالتزام.

إن لجدارةِ الناسِ بالثقةِ مستوياتٍ متغيرةً. فعندما نمتنعُ عن خرق القوانين فإن هذا لا يعود دوماً إلى خوفنا من أنْ يُقبضَ علينا لفعلتنا. والمشكلة هي أنه بالرغم من كون التصرف الداعم للمجتمع ليس غريباً عن الطبيعة البشرية فلا يستطيع أي مجتمع الاعتماد عليه دون غيره. كيف يمكن لأحد إخبارنا مدى جدارة شخصٍ ما بالثقة؟ إذا كانت المنافعُ الشخصيةُ، نتيجةَ بيعِ أحدٍ ما ضميرَهُ، كبيرةً جداً، فجميعنا تقريباً سيبيع ضميره. لمعظم الناس سعر، بيد أنه من الصعب معرفة السعر الحقيقي لهؤلاء.

لقد حاولت المجتمعات في كل مكان إقامة مؤسسات تحفّز الناسَ لإقامة مشاريع عمل بعضهم مع بعض. وتتباين الحوافز في تفصيلاتها، لكنّ ثمة شيء مشترك بينها هو: كلّ من يخرق الاتفاقات دون سبب يجب أن يعاقَب. وسنرى الآن كيف يمكن فعل ذلك.

القوانين وقواعد السلوك

لدينا طريقتان هنا، أولاها الاعتماد على قوة خارجية والأخرى الاعتماد على قوى متبادلة. وكل منها تولّد نمطاً معيناً من

المؤسسات. ووفقاً لطبيعةِ مشروع العمل، الذي يود الناس الدخول فيه، فهم يشجعون بعضهم بعضاً للقيام بهذا المشروع. المصطلح الشائع للطريقة الأولى هو حكم القانون rule of law، وللثانية قاعدة السلوك الاجتماعي social norm ويعتمد الناس في العالم الغني، دوماً تقريباً، على حكم القانون، في حين يعتمدون في العالم الفقير، وإلى حد بعيد، على قاعدة السلوك الاجتماعي. لذا سندرس الادعاء القائل بأن اعتماد الناس في الدول الغنية على حكم القانون عموماً، طوال قرون، هو السبب الذي جعل الناس في هذه الدول أغنيا.

سأشرح هذين الأسلوبين بالاستعانة بمثالٍ عددي للاتفاق الثنائي، ذلك أن الأعداد تبين ما نحن نسعى إلى فهمه دون إثارة جدل يذكر. المثال نفسه يستند إلى نظامٍ للإنتاج مُورِسَ في أوربة في القرنين السابع عشر والثامن عشر، وهو شائع في هذه الأيام في الدول الفقيرة في الحِرَفِ التي تتطلب براعةً يدويةً أو فنيةً. ومع أن هذا النظام هو التزامٌ يرقى إلى العلاقة بين الزبون وصاحب العمل، لكننا يمكن أن نفكر فيه هنا باعتباره شركة تضامن. partnership co.

تصوّر أن شخصاً A يملك رأسمالٍ عاملاً working capital (مواد خام، مثلاً)، قيمته 4,000 دولار، وأن A يعرف B الذي

يتحلّى بمهاراتٍ لاستعمال رأس المال المذكور لإنتاج سلعٍ قيمتها 8,000 دولار في السوق. لا يملك A هذه المهارات، لكنه يستطيع الدخولَ إلى السوق، وهذا ما لا يستطيعه B. يقترح A تقديم رأسماله إلى B شريطة أن يبيع A البضاعة بعد أن ينتجها B. وإن يتقاسم الإيرادات مع B. إذا لم يعمل B لـ A: فإن B يستعمل وقته لإنتاج بضاعةٍ لبيته، التي يسعّرها بمبلغ 2,000 دولار. وبغية جعل A يُقنع B لقبول عرضه، يقترح A طريقةً للمشاركة تنسجم مع تقاليدهما وهي: يُستعمل مبلغُ 8,000 دولار أولا لتعويض الطرفين تماماً ـ 4,000 دولار لِـ A (وهو مقدارٌ يحصل عليه A من أفضلِ استعمالٍ بديلٍ لرأسماله العامل، الذي يسميه الاقتصاديون تكلفة الفرصة البديلة opportunity cost لرأس المال العامل)، و2,000 دولار لِـ B (وهو تكلفة الفرصة البديلة المتعلقة بوقت B ومجهوده): والمبلغ المتبقي، هو 2,000 دولار، يُقَسَّمُ بعد ذلك بالتساوي بين الاثنين. سيقبض A مبلغ 5,000 دولار، ويستلم B 3,000 دولار. وبذا يربح كل منهما 1,000 دولار نتيجة هذا الاتفاق.

يعتبر B العرض عادلاً، لكنّ ثمة شيئا واحدا يثير قلقه: فلماذا يجب على B الثقة بأن A لن يخرق الاتفاق، ويحتفظ بالمبلغ كله، أي 8,000 دولار لنفسه؟

فرض القوى الخارجية

لدينا طريقة ممكنة للتَّثَبُّتِ أن B يمكن أن يثق بـِ A، وهي أن تنفَّذَ الاتفاقيةُ ببنيةٍ مُشَرَّعَةٍ من القوة والسلطة. في كثير من المجتمعات، ينفِّذُ تلك الاتفاقياتِ شيخُ القبيلة، أو كبارُ القريةِ أو العشيرةِ، أو أمراء الحرب، كما أنها يفضّون النزاعاتِ في تلك المجتمعاتِ. وهنا، نتصور أنّ من يفرضُ القوةَ الخارجيةَ هو الدولةُ، وأنّ الاتفاقيّةَ تُعتبر عقداً قانونياً. ونضيف إلى هذه القائمة « العقد الاجتماعي» الضمني بين المواطنين، القاضي بعدم انتهاك القانون. بيد أنه إذا كان يتعين على العقود تقديم وسائلَ قابلةٍ للتطبيقِ لعملِ الأشياء، فإنّ خرق القوانين يجب أن يكون من الممكن التحقق منه verifiable. وبدون ذلك، يكون فارضُ القوة الخارجية لا يملك الدليلَ للحكْم بموجبه. وبدون ريب، فإن محامين، من أمثال والد بيكي ينعمون بمستوًى ماديٍّ جيدٍ لأن التحقّق من أمرٍ عملٌ مليءٌ بالصعوبات. وتوحي التقديراتُ التقريبيةُ بأن إنفاق الولايات المتحدة على المهن القانونية (المحامين، القضاة، المحققين)، وعلى الناس الذين يعملون في مجال التأمين (الذين يقدّرون المبالغَ الواجب دفعها تعويضاً عن الأضرار، ووكلاء شركات التأمين)، وعلى منفّذي القانون(الشرطة)، تقدَّر بنحو 245 بليون دولار سنوياً، وهذا يكافئ زهاء 2 بالمئة من الموازنة الأمريكية: هذا وإنني

لم أضمِّ الإجراءاتِ الدفاعيّةَ التي يتّخذها الناسُ لحمايتهم من رفع الدعاوى عليهم، ومن السرقة، وحوادث السطو.

سنترك جانباً المشكلاتِ الناشئةَ من انتهاك العقود (انظر الفصول 4 ـ 5)، ولاحظ أن العقوبةَ التي تفرضها الدولة جرّاء انتهاكٍ ما، تكون شديدةً بالنسبة إلى إغراء الانتهاك الذي يتعرض له A، لذا فإن A يمتنع عن السير في طريق الإغراء. وإذا كان B يعرف قوة الردع هذه، فإنه سيثق بـ A، ولن ينكث وعده. وفي عالَم بيكي، فإن القواعد التي تحكم التعاملات في السوق مجسّدَةٌ في قانون العقود. شركة والد بيكي هي كيانٌ قانونيٌّ، وهذه هي الحال في المؤسسات المالية التي يستطيع عن طريقها الحصولَ على راتبه التقاعدي، وأن يؤمّن تعليم بيكي وسام، وغير ذلك. إنه يملك عقد توظيف مع شركته. والاتفاقان اللذان وصل إليهما مع مؤسّستي التوفير والتقاعد هما عقدان قانونيان. وحتى عندما يذهب أحد أفراد العائلة إلى مخزنٍ للبقالة، فإن القانون يتدخّل في أسعار الشراء (سواء أكانت تُدفع نقداً، أو باستعمال البطاقة). وهذا يوفّر حمايةً لكلا الفريقين (للبقالة، في حال كانت الأوراق النقدية مزورة، أو كانت البطاقة غير صالحة؛ وللمشتري، في حال كانت السلعة المشتراة بعد فحصها غير جيدة). إن الأسواق التقليدية، التي يدخل الناس إليها ويخرجون منها عندما يريدون، لا تستطيع

أداء وظيفتها لأن ثمة بنية قانونية متقنة تفرض قوتها على الاتفاقات التي تسمة مشتريات و مبيعات. إضافة إلى ذلك، لما كانت عائلة بيكي، وصاحب البقالة، والشركة التي أصدرت بطاقة الائتمان، واثقين جميعاً بأن الحكومة تملك القدرة والإرادة على تنفيذ العقود، فإنهم يتعاملون معاً بارتياح.

وبافتراض أن إبرام العقود يتضمن ثقة متبادلة، فما هو أساس تلك الثقة؟ أحد الأجوبة ـ في دولة ديمقراطية حقيقية ـ هو أن الحكومة تهتم بسمعتها. وتساعد الصحافةُ الحرّةُ على أن تنبه الحكومةَ بأن عدم الكفاءةِ أو الفساد، يؤدي إلى نهاية حكمها، وذلك عندما تحدث الانتخابات التالية.لاحظ كيف أن هذا يحوي نظاماً من المعتقدات المتشابكة حول قدرات الآخر ومقاصده. إن الملايين من العائلات في بلاد بيكي يثقون أن الحكومة (إلى حد ما!) ستنفذُ العقودَ. لأنهم يعرفون أن عدم تنفيذ أعضاء الحكومة لواجباتهم بكفاءة يعني طردهم من مراكزهم. ثم إن كلّ طرفٍ في العقد واثقٌ بأن الطرف الآخر لن يخرقه (أيضاً، إلى حدٍ ما!)، لأن كلاً منهما يعرف أن الآخر يعرف أنه يمكن الوثوق بأن الحكومة ستنفذ العقود. وهكذا، ما يرسّخ الثقةَ هو الخوفُ من العقاب (غرامة، زجٌ في السجن، طرد، أو غير ذلك) الذي يناله كلُ من يخرق العقد، سواءً أكان العقد قانونياً (عقد توظيف والد بيكي)، أم اجتماعيًا (العقد

المبرم بين المصوتين والحكومة في عالم بيكي للحفاظ على القانون والنظام).

ما أوردتُهُ ليس سوى ملخّصٍ لمناقشة. وتشبه المناقشةُ الكاملةُ تلك التي تُبينُ أن قواعد السلوك الاجتماعي توفّر، أيضاً، طريقةً لفرض تنفيذ الاتفاقات. لذا سأتوجه إلى هذا الموضوع، لكن بشيءٍ من التفصيل.

الالتزام المتبادَل

مع أن قانون العقود موجود في بلاد دستا، فإن عائلتها لا تستطيع الاعتماد عليه. فأقرب المحاكم بعيدة جدّاً، ثم عن المحامين بعيدون عن الأنظار. وبسبب كون النقل مكلفاً جدّاً، فإن قرية دستا شبيهةً ببلاد محاطة بأرض أجنبية. والحياة الاقتصادية هناك تصاغُ خارج نظام قانوني رسميّ. وكي يستعدّ شخص للقيام بما يترتب على جنازته في المستقبل، يكفيه أن يقول «إنني أقبل بشرط إيدير iddir». وبسبب عد وجود أسواق ائتمانية في تلك المنطقة، فإن الفلاحين يمارسون التبادليّة (المعاملة بالمثل)، وهذا يجعل تبادل السلع الاستهلاكية عمليّةً سلسةً. وقد توصّلتْ دراسةً حديثةً إلى أن جميع المعاملات الائتمانية تقريباً، التي تمارَسُ في عَيّنةٍ من القرى في نيجيريا، كانت تَجري إما بين أقارب، أو بين عائلات تقطن في نفس القرية. لم يكونوا يستعملون

عقوداً كتابية. ولم تكن الاتفاقات بينهم تحدّد تاريخ التسديد أو القيمة الواجب تسديدها. كان ثمة قواعد اجتماعية تُتَّبَعُ ضمنيّاً لا صراحةً. وكان أقل من 10 بالمئة من القروض لا يجري تسديدها.

ترى، لماذا لا يثق القرويون أحدهم بالآخر؟ السبب في هذا هو أنهم يلتزمون باتفاقاتهم تبادليا: فالتهديد الذي يواجهه أفراد مجتمعٍ، بأنه ستُفرَض على كل من يخرق اتفاقاً عقوبات قاسية، تمنع كل الناس من خرق الاتفاقات. وهذا أساس عامٌّ لمشروعات العمل في العالَم الفقير. فمثلاً، جرى خصخصة الأراضي بين مزارعي قبيلة كوفيار Kofyar النيجيرية. لكنّ راعي الماشية مسموح به بحرية بعد حصاد المحاصيل الزراعية. ومثلما هي الحال في أسرة دستا، فإن أسر كوفيار منهمكة في المزروعات التي تغلّ المحاصيلَ الضرورية للبقاء على قيد الحياة، لذا لا يجري هناك دفع أجور للعاملين في الزراعة. ومع ذلك، وخلافاً لما يحدث في قرية دستا، التي تعتمد فيها المزارع العائلية على أفراد العائلة. فقد أسست قبيلةُ كوفيار نظاماً للعمل الجماعيّ في المزارع الخاصة. ومع أن بعض مجموعات العمل هذه مؤلفة من 8 ـ 10 أفراد، فهناك أيضاً فرقاء يمارسون أعمالاً جماعية على نطاق واسع. وكل أسرة لا تقدّم العددَ المطلوبَ منها من العاملين دون عذر وجيه، تُفْرَضُ عليها غرامة. وإذا لم تُدفع هذه الغرامات، عوقبت العائلات المخالفة بحرمانها من العمل

الجماعي، وبتعريضها للنبذ من المجتمع. وفي سياقٍ آخر، أسهمت أنظمة القواعد الاجتماعية في حماية حق صيد السمك في القرى الساحلية في الجزء الشمالي من البرازيل. وتواجَه الانتهاكاتُ بسلسلةٍ من العقوبات، من ضمنها تخريبُ تجهيزات الصيد.

كيف يستطيع الالتزامُ المتبادَلُ دعمَ الاتفاقات؟ من الجيد القول بأن العقوبات ستُفرض على الانتهازيين، لكنْ لماذا يجب تصديق هذه التهديدات؟ إنها ستُصدَّق إذا كانت العقوباتُ مظهراً من مظاهر القواعد الاجتماعية للسلوك. ولمعرفة سبب ذلك، لنفترض، مؤقتاً، أن تنفيذَ اتفاقٍ من قِبَلِ كل فريق أو عدمَ تنفيذه، شيء يمكن ملاحظته observable من قبل جميع الفرقاء. لا شك في أن هذا افتراضٌ قويٌّ، لكنْ، إذا أدخلنا في اعتبارنا «إمكان التحقق» verifiability، فإنه نقطة انطلاقٍ مفيدة. وحالما نستخلص منه استنتاجاتٍ، فسنصبح قادرين على تخمين الأسلوب الذي تتبعه المجتمعاتُ لتعديل مؤسساتها في المواقف التي لا يصحّ فيها هذا الافتراض، حتى بوجهٍ تقريبيٍّ. وعلى ذلك، فإن أيَّ شخص زار قرى في الدول الفقيرة سيعرف أن الخصوصية ليست حقا أساسياً هناك. ففي القرى الاستوائية التي قُمْتُ بزيارتها، صُمِّمَت الأكواخ وجُمِّعَتْ بأسلوبٍ يجعل من الصعب على أيٍّ كان منع الآخرين من الاطلاع على خصوصياته.

ونعني بقاعدة السلوك الاجتماعي قاعدة مقبولةً للسلوك. ومن الممكن قراءةُ قاعدةٍ للسلوك كما يلي: «أنا سأفعلُ X إذا فعلتَ Y؛ أنا سأفعل P إذا حدث Q»؛ وهلمّ جرّا. وكي تكون قاعدةٌ للسلوك قاعدةً للسلوك الاجتماعي، يجب أن تصبّ في مصلحة كل شخص ليتصرف وفقاً للقاعدة إذا سار الجميع عليها؛ وبعبارة أخرى، يجب على القاعدة أن تتطابقَ مع توازنِ ناش. وكي نرى كيف تعمل قواعد السلوك الاجتماعي، لنعد إلى مثالنا العدديّ لدراسة ما إذا كان التعاونُ المبنيُّ على علاقة طويلة الأمد long-term relationship مُستداماً بين A (نسميه الآن الراعي patron) وبين B (الذي سنسميه الآن الزّبون client).

تصور أن الفرصةَ المتاحةَ لِـ A وَB لإقامة مشروعِ عملٍ مشترك معاً مُتَوقَّعَةٌ بين حين وآخر، ولنفترض أن هذه الفرصة تحدث سنوياً. إن الزمن الذي يستغرقُهُ B للحصول على إنتاجه يُفترض أن يكون خلال سنة. لنفترض أن هذا الزمن يساوي t. لذا تأخذ t القيم 0، 1، 2،... وهكذا، إلى اللانهاية؛ وهنا يمثل 0 السنةَ الحاليّةَ، 1 السنةَ القادمةَ، 2 السنة بعدَ القادمة، وهكذا. ومع أن الأرباح المستقبلية من التعاون مهمةٌ لكلٍّ من A وَB، فهي، عموماً، أقل أهمية من القواعد الحالية. وإجمالاً، ثمة دوماً احتمالُ ألا يستمرَّ أحدُ الفريقين في هذه العلاقة، أو أن تتغيّرَ الظروف بطريقةٍ تجعل A غيرَ قادرٍ على النفاذ

إلى تدفق رأسماله. ولشرح هذه الفكرة، نورد عدداً موجباً r، الذي يقيس المعدل الذي يحسم به أيٌّ من الفريقين الأرباح المستقبلية من التعاون. (سنرى في هذا المثال، أنه من غير المهم معدل حسم B. ومع ذلك، فسأفترض أن كليهما يحسم النفقات والأرباح المستقبلية بمعدل قدره r.) والافتراض هو أنه عند إجراء الحسابات في السنة الحاليّة (وهي t = 0). فكلٌّ منهما يقسِّم أرباحه في أي سنة قادمة t على $(1+r)^t$ ويعني $(1+r)^t$ المقدار 1+r مضروباً في نفسه t مرّة). لذا إذا كان r موجباً، فإن $(1+r)^t$ أكبر من 1 في جميع السنوات القادمة t. ولما كانت الأرباح في السنة t تقسَّمُ على $(1+r)^t$ عند إجراء الحسابات في السنة الحاليّة، فإن أهمية تلك الأرباح تتناقص بنسبةٍ مئوية قدرها r في كل سنة عندما ننظر إلى بدءاً من اليوم. وكلما صغر العدد r، ازداد الوزن الموضوع على أرباح التعاون المستقبلي. سنبين الآن أنه، في حال كون r صغيراً، فإن الاثنين يستطيعان، من وجهة المبدأ، الانخراط في علاقة ناجحة طويلة الأمد، يقدِّم فيها سنويًّا A إلى B مبلغَ 8,000 دولار، ويبيعُ البضائعَ التي أنتجها B بمبلغِ 8,000 دولار، ويدفع إلى B 3,000 دولار. تَوَصَّلَ إلى نظريةِ العلاقاتِ الطويلةِ الأمدِ العالمان الرياضيان روبرت أومان Robert Aumann، ولويد شيبلي Lliyd Shapley، ووسعها علماءُ الاقتصاد درو فتدنبرك Drew Fundenber، وَاريك ماسكين Eric Maskin.

وآريبب روبنشتاين Ariel Rubenstein، وآخرون. وما سأورده هنا هو إيضاحٌ لكيفية عمل النظرية.

لنأخذ قاعدة السلوك التالية التي يمكن أن يتبنّاها A: (i) البدء بتقديم 4,000 دولار إلى B، (ii) بيع البضاعة إذا أنتجها B خلال العام، (iii) تقاسم العائدات وفقاً للاتفاق. (iv) مواصلة عمل ذلك كل عام طالما لم يخرق أيُ طرفٍ الاتفاق؛ (v) إنها العلاقة بصورة دائمة في السنة التي تلي أوّلَ خرق للاتفاق من قبل أي من الطرفين. وبطريقة مشابهة، لنأخذ قاعدة السلوك التالية التي قد يتبناها B: طالما لم يقم أي من الفريقين بانتهاك الاتفاق، فإن B يعمل باستقامة مع A كل سنة؛ لكنه يرفض بتاتاً العمل معه في السنة التي تعقب أول انتهاك للاتفاق يقترفه أي من الطرفين.

تجسد هاتان القاعدتان فكرةً عامةً، هي البدء التعاون، ومواصلةُ هذا التعاون طالما لم يخلّ أيٌّ من الفريقين بعهده، لكنْ يجب الانسحابُ من التعاون كليًا بعد أوّلِ انتهاكٍ للاتفاق ارتكبَهُ أيٌّ من الفريقين. الانسحاب من التعاون هو عقوبة. وقد أطلق علماء نظرية الأعداد على هذه القواعد القاسية اسم «الإستراتيجية المقيتة» grim strategy وسنبين فيما يلي أن الإستراتيجية المقيتة قادرة على تعزيز العلاقات الطويلة الأمد عندما لا يكون r كبيراً جداً.

لنأخذ أولاً B. لنفترض أن A تبنّى الاسترتيجية المقيتة، وأنّ B يؤمِن أنه يتعين عليه تبنّيها. سيقدّم A إلى B رأسَ المال في بداية العام 0. أفضل مسار عملٍ لـِ B واضحٌ، هو الالتزام بالاتفاق لأنه إذا افترضنا أن B سينتهك الاتفاقَ، فسيخسر 1,000 دولار (حصة B 3,000 دولار مطروحاً منها 2,000 دولار التي سيكسبها في إنتاج السلع البيتية)، لكنه لن يكسب في أي سنة في المستقبل (تذكَّرْ أن A تبنّى الاستراتيجيةَ المقيتةَ). يعني هذا، أنه بقطع النظر عن معدل حسم B، فإن أفضل ما يعمله B هو تبنّي الإستراتيجية المقيتة إذا تبناها A.

أصعبُ جزء من التفكير يقوم به A لنفترض أن B تبنّى الإستراتيجية المقيتة، وأن A يعتقد بأن B تبنّاها. هذا قدّم A رأسَ المال العامل working capital إلى B، فإن B يكون قد عمل بأمانةٍ لـِ A في السنة 0. والآن، يحار A فيما سيفعل. فإذا نكث الاتفاقَ، فسيربحُ 4,000 دولار (8,000 دولار، مطروحا منها مبلغ 4,000 دولار التي كان بإمكانه أن يجنيها من رأسماله لو لم يكن قد دخل في علاقة مع B). لكنْ لما كان A يعتقد بأن B قد تبنّى الإستراتيجية المقيتة، فيتعينّ على A أن يعتقد أيضاً بأن B سيردّ بعدم العمل أبدا مع A ثانية. لذا، يقابلُ ربحَ سنةٍ واحدةٍ قدرهُ 4,000 دولار، خسارةٌ صافيةٌ قدرها 1,000 دولار (الربح السابق من الشركة التضامنية)

كلَّ عام، بدءاً من العام 1. وهذه الخسارة، المحسوبة في العام 0، هي مجموع عددٍ غيرِ منتهٍ من الحدود التالية (التي نورد ثلاثة فقط منها):

$$[1.000/(1+r)]+[1.000/(1+r)^2]+[1.000/(1+r)^3+\ldots$$

ومن الممكن إثبات أن حاصل جمع هذه الحدود يساوي 10000/r دولار. وإذا كان 10000/r دولار أكثر من 4,000 دولار، فليس في مصلحة A خرق الاتفاق، وهذا يعني أن أفضل ما يمكن عملُهُ هو أن يتبنَّى هو نفسُهُ الإستراتيجيةَ المقيتةَ. لكنْ مقدار 10000/r دولار يكون أكبر من 4,000 دولار في تلك الحالة فقط إذا كان r أقل من 1/4، أو 25 بالمئة (سنوياً). لذا نكون قد أثبتنا أنه إذا كان r أصغر من 25 بالمئة، فمن مصلحة كلِّ فريقٍ انتهاجُ الإستراتيجيةِ المقيتةِ إذا انتهج الفريقُ الآخرُ تلك الإستراتيجيةَ. بَيْدَ أنه إذا سلك الفريقان كلاهما الاستراتيجيةَ، فلن يكون أيٌّ منهما هو أوّلَ من ينتهكها، وهذا يقتضي أنّ الاتفاقية ستظل قائمةً. وهكذا نكون قد أثبتنا أنه باستطاعة الإستراتيجية المقيتة أن تقوم مقام قاعدةِ سلوكٍ اجتماعيةٍ للحفاظ على علاقةٍ طويلةِ الأمدِ بين الراعي (A) والزبون (B).

وقد توصّل الاقتصاديون إلى دليلٍ على وجود الإستراتيجية المقيتة في التبادلات الاجتماعية، لكن يبدو أنها تطبَّق، في الأغلب، عندما

يكون الناس قادرين أيضاً على الوصول إلى الأسواق التقليدية. بيد أنّ الإستراتيجية المقيتة ليست دليلاً في عالَم دستا. فالعقوبات تنفَّذ على مراحل، أولاها عقوبةٌ خفيفةٌ، وهي تتصاعد تدريجيًا إلى عقوباتٍ أقسى فأقسى. تُرى، كيف يمكننا تفسير هذا؟

عندما تتعايش معاً الأسواقُ التقليديّةُ والعلاقات الطويلة الأمد، يُتوقَّع أن تعملَ الإستراتيجيةُ المقيتةُ. وتتضمّن هذه الإستراتيجية عقوباتٍ دائمةً، وهي أداة نحتاجها لمنع الناس من الالتزام بسلوكٍ انتهازيٍّ عندما تبرز، من وقت إلى آخر، فرصٌ جيدة قصيرة الأمد.لكنْ إذا وُجِدَتْ ـ كما هو الحال في قرية دستا ـ بضعةُ بدائل عن العلاقات القصيرة الأمد، كانت للترتيبات الجماعية communitarian قيمةٌ عاليةٌ للجميع. وسيتّصف تبنّي الإستراتيجية المقيتة بالمبالغة غير المستحبّة في عالَمٍ يحسم فيه الأرباحَ المستقبليّةَ من التعاون بمعدلٍ بطيءٍ. ولهذا السبب، تتضمّن قواعدُ السلوك التي يجري تبنيها عقوباتٍ قسْوتُهَا أقلّ مما تفرضه الإستراتيجيةُ المقيتةُ.

وهكذا، فما توصّلْنا إليه عموماً هو ما يلي: إن القواعد الاجتماعية للسلوك قادرة على استدامة التعاون إذا كان الناسُ يُولون ما يكفي من الاهتمام للفوائد المستقبلية للتعاون. وسيُتوقّع تغيرُ الأحوالِ والظروفِ الدقيقةِ بتغير الزمان والمكان: والشيء

المشترك بينها جميعاً هو أن التعاون يتعزّز تبادلياً، إذ إنه لا يُبنى على فرْضه من الخارج.

ومع ذلك، ثمة خبر سيئ إلى حد ما هو: من المحتمل أن ينتهي الناس إلى عدم التعاون حتى لو كانوا يولون الفوائد المستقبلية قدراً كبيراً من الاهتمام. وكي نرى كيف يحدث ذلك، لنتصوّر ان كلّ فريق يعتقد بأن جميع الفرقاء الآخرين سيخرقون الاتفاق. عندئذٍ يكون من مصلحة كلّ شخص أن يخرقه حالاً، وهذا يعني أنه لن يكون ثمة تعاونٌ. وحتى لو كان r أقل من 25 بالمئة في مثالنا العددي السابق، فإن السلوك الذي يرقى إلى عدم التعاون هو توازن ناش: فال يقدم A المبلغ الذي قدره 4,000 دولار مقابل المادة الأوليّة إلى B، لأن A يعرف أن B لن يعمل له؛ ويجب على B أن يرفض بسبب خوفه من عدم وفاء A بوعده تقاسم العائدات مع B وهذا خوفٌ له ما يبرّره، بافتراض أن A لا ينوي أن يتقاسم مع B مبلغ 8,000 دولار حالما يُنتِج B البضاعةَ؛ وهكذا. وربما يعود الإخفاق في التعاون، بكل بساطة، إلى زوجٍ غير منسجمٍ من الاعتقادات. ولا شك أن الشكوك المتبادَلة هي التي تُفسد الفرصةَ للتعاون. واختصاراً، فحتى عندما تكون المؤسّسات المناسبة في موقِعها الصحيح الذي يمكّن الناس من التعاون، فقد لا تفعل ذلك. هذا وإن تعاونها يتوقّف على الاعتقادات المتبادَلة، لا أكثر. وقد عَرَفْتُ هذه النتيجة طوالَ

سنواتٍ كثيرة، لكنني ما زِلْتُ أجدها حقيقةً مذهلةً ومزعجةً عن الحياة الاجتماعية.

تُرى، هل يمكن لهذا الزواج أن يشكّل شركةً تضامنيةً إذا تجاوز r النسبة 25 بالمئة؟ الجواب هو «لا». فلمّا كانت الإستراتيجية المقيتة لا يمكن التسامح معها، فما من قاعدة أخرى يمكن أن تُحدث عقوبة أشد لجنحة وحيدة. والإغراء الذي تعرّض له A للتراجع عن وعده يكون أضعفَ إذا تبنّى B الإستراتيجيةَ المقيتةَ. ممّا لو تعين على B تبنّي أيّ قاعدةٍ أخرى للسلوك؛ وهذا يقتضي عدمَ وجود قاعدة للسلوك يمكنها دعم شركةٍ تضامنية إذا تجاوز r النسبة 25 بالمئة. ودراسة الإستراتيجية المقيتة مفيد، لأنها تسمح لنا في أمثلةٍ كثيرة، كالمثال الحاليّ، بتحديدِ أكبرِ قيمةٍ لِـ r تجعل من التعاون ممكناً.

وهكذا ففي حوزتنا الآن أداةٌ لتفسير كيف يمكن لمجتمع أن يتحوّل من التعاون إلى عدم التعاون. إن التوتّرَ البيئيّ ـ الذي يسبّبه، مثلاً، تزايدُ عدد السكان وظروفُ الجفاف الطويلة الأمد ـ يسفر غالباً عن تقاتلِ النّاسِ على الأراضي والمواردِ الطبيعيّة (الفصل 7). ودمُ الاستقرارِ السياسيّ ـ الذي تُمثّلُ الحربُ الأهليّةُ اسوأ حالاتِهِ ـ يُمكِن، بدوره، أن يكونَ سبباً لخشية كلٌ من A وَB أن يتعرّض مصدر رأسمال A للدمار أو المصادرة. وهكذا فإن A سيحسم الآن الأرباح

المستقبلية للتعاون مع B، بمعدلٍ أعلى. وبالمثل فإذا أُصيبَ الاثنان بالخوف من أن تكون حكومتهما الآن، أكثرَ من أيِّ وقت مضى، ميالةً إلى تدمير مؤسساتِ الاتصالاتِ لتقوّي سلطتَهَا، فإن r سيرتفع. وآيّا كان السببُ. فإذا ارتفع r ليصبح أعلى من 25 بالمئة. فإن العلاقة تنهار. ويطلق علماء الرياضيات على النقاط التي تحدث فيها تلك التحولات نقاط التفرّع bifurcations. ويسميها علماء الاجتماع نقاط الانقلاب tipping points. ولا تنجح القواعد الاجتماعية إلاّ عندما تتوفر للناس الأسباب لتقييم الفوائد المستقبلية للتعاون.

ويوضح هذا الموضوعَ أمثلةٌ معاصرةٌ. فقد لوحظ أن المؤسساتِ المحلّيةَ تتدهور في المناطق غيرِ المستقرّةِ من الصحراء الإفريقيّة. إن نظم الإدارة الجماعية communal، التي كانت تحمي سابقاً الغاباتِ السواحليّة Sahelian من الاستعمال الجائر، دُمّرت في ظل حكوماتٍ همُّها فَرْضُ سلطتِها على مواطنيها الريفيين. ليس لدى الموظفين السواحليين خبرةٌ في علم الحراجَةِ، ثم إنهم لا يملكون الوسائل، اللازمةَ لمراقبةِ من يسيء استعمال الغابات، وأكثرُهم كان فاسداً. لقد كانت المجتمعات الريفية عاجزةً عن الانتقال من الحكم الجماعيّ إلى الحكم المستند إلى القانون: فقد دُمّر الحكْمُ الأوّلُ، ولم ينجح الثاني. وكان للفراغ الجماعي أثر مخيف في الناس الذين أسّسوا حياتهم على الغابات والأحراج.

ما ينذر بالسوء أنّ ثمة طرقاً ممهّدةً يُمكن للمجتمعات سلوكُها للتحوّل من حالةٍ من الثقةِ المتبادَلة إلى حالةٍ من عدم الثقة المتبادَلةِ. وقد بيّن نموذجنا للشركة التضامنية بين A وB أنه عندما يكون r أقل من 25 بالمئة، فإن التعاون وعدم التعاون يكونان في حالة توازن. لذا فإن المثال يخبرنا أن مجتمعاً قد يقفز من التعاون إلى عدم التعاون بسبب مجرّد حدوث تحوّلٍ في معتقداته. وهذا القفز لا علاقة له بأي تغيرٍ في الظروف يمكن الإحساسُ به؛ وقد يكون التحوّل الكلّيّ في السلوك حادثاً في عقول الناس. قد يحدث التحوُّل بسرعةٍ وعلى نحوٍ غير متوقّع، وهذا هو السبب في استحالة التنبؤ به، وفي إثارته للذهول والفزع. الناس الذين استيقظوا في الصباح أصدقاء، قد يكتشفون ظهراً أنهم في حالة حربٍ أحدهم مع الآخر. وبالطبع، ففي الحياة العملية، من الممكن، عادةً، تعرّف أسباب ذلك فالشائعات المضلّلة التي تنشرُ معلوماتٍ كاذبةً تولّدُ وسائلَ تجعل اعتقادات الناس تتغيّر إلى درجةٍ تنقلهم من مجتمعٍ يثق الناس فيه بعضهم ببعض، إلى مجتمعٍ آخر لا تسود الثقة بين أفراده.

يمكن أن يحدث العكس أيضاً. لكن هذا يستغرق وقتاً أطول بكثير. فإعادة بناء مجتمعٍ عقب حدوث نزاعات أهلية فيه، تتطلب بناء الثقة. ولا يستلزم عدمُ التعاون تنسيقاً بقدر ما يتطلبُ التعاونُ. ويعني عدمُ التعاون عادةً الانسحابَ، إمّا التعاون، فال يتطلّب

مجرّدَ ثقة الناس بعضهم ببعض، بل، أيضا، الاتفاقَ على القواعد الاجتماعية التي يفهمها كلُّ الناس. وهذا هو السبب في أنّ تدميرَ مجتمعٍ أسهلُ كثيراً من بنائه.

كيف يُتَرجَمُ حدوثُ زيادةٍ أو نقصانٍ في التعاون إلى إحصائيات اقتصادٍ مَاكْرَوِيٍّ (كلّيّ)؟ لقد بينَّ مثالُنا العددي نقطةً بارزةً، هي أنّ الزيادة في التعاون ترفع الدّخلَ، وذلك عن طريق توزيعٍ فعّالٍ للموارد: فقد صار استعمالُ رأس المال العامل لـِ A أفضلَ في ظلّ التعاون، وَتَحسَّنَ أيضاً عملُ B. لننظر الآن في جماعتين متطابقتين في كل شيء، وهذا يجعلنا نتوقّع أن الناس في إحداهما نسّقوا لبلوغ توازنٍ يثق فيه كلُّ واحدٍ بالآخر، في حين أن الناس في الجماعة الأخرى نسّقوا لبلوغ توازنٍ لا يثق فيه بعضهم ببعض. إن الفرق بين الاقتصادَيْن سيتجلّى في عامل الإنتاجية الإجماليّ، الذي قد يكون أعلى في تلك الجماعة التي يثق فيها الناس بعضهم ببعض، منه في الجماعة الأخرى. إن أفراد المجموعة الأولى، الذين ينعمون بدخلٍ أعلى، قادرون على أخذ قدرٍ أكْبَر من دخلهم ليكوّنوا منه أصولاً رأسمالية، في حين تظل الأشياء الأخرى في الجماعتين متساوية. لذا يكون الناتج المحلّيّ الإجماليّ هناك أعلى. وستفسَّر الثقةُ المتبادلةُ التي تبيّنها الإحصاءات على أنها دافعٌ للنموّ الاقتصادي.

الجماعات والأسواق

كيف تسنّى للناس، الذين يتعاملون الآن معاً، أن يتصل بعضهم ببعض أساساً؟ الجواب في قرية دستا بسيط: ففي أغلب الحالات كانوا يعرفون بعضهم بعضاً منذ الولادة. والناس المنخرطون في علاقات طويلة الأمد ومبنية على قواعد اجتماعية ـ الذين سنسميهم، اختصاراً، جماعاتٍ communities ـ يجب أن يعرفوا بعضهم بعضاً، بطريقة غير مباشرة، على الأقل، وذلك عن طريق الناس الذين يعرفونهم شخصيًّا. وعلى سبيل المثال، يعرفُ والدُ دستا معظمَ أعضاء إدير iddir التي ينتمي إليها. وتعرفُ العائلةُ جميعَ أولئك الذين يتقاسمون معهم الأراضي المشاع المحلية. الجماعات هناك شخصية ومقصورة على أعضائها personal and exclusive، ولهؤلاء الأعضاء مواصفات معينة.

وبالمقابل، فإن الصفة المميِّزة للتعاملات المدعومة بقانون العقود هي أن هذه التعاملات يمكن أن تحدث بين الناس الذين لا يعرف أحدُهم الآخر. وفي عالم بيكي، يظل الناس في حالة تنقّلٍ، وهذا نمط من السلوك له صلة بحقيقة أنهم قادرون على إقامة مشاريعِ عملٍ حتى مع أشخاص لا يعرفونهم. وفي كثير من الأحيان، لا تعرف بيكي رجال المبيعات في المحلات التجارية في المتجر الكبير ـ mall

المركز التجاري الذي يضم عدة سوبرماركات ـ الموجود في مدينتها، وهم، أيضاً، لا يعرفونها. وعندما يقترض والد بيكي مبلغاً من المال من مصرفهما، فإن ما يتاح لهما اقتراضُهُ يأتي من مُودِعين لا يعرفانهم. ويُجْرَى ملايين من التعاملات يومياً بين أشخاص لم يتقابلوا سابقا، ولن يتقابلوا لاحقاً البتة. وغالباً ما تحدث التبادلات exchanges مرة واحدة فقط، خلافاً للتبادلات المبنية على علاقات طويلة الأمد. وتقدّم الأسواقُ markets أمثلةً رئيسية على المؤسّسات التي توفّر مثل هذه الفرص. وخلافاً للجماعات، فإن الأسواق ليست شخصية وشاملةً impersonal and inclusive. وفي هذا السياق، وقد تكون العبارة التالية مناسبة: «نقودي جيدة مثل نقودك».

حقوقُ المِلكيّة

حقوق الملكية الخاصة لسلعةٍ هي الحقوق، والتقييدات، والامتيازات المتعلقة باستعمالها. وهذا الموضوع مركزيٌّ في علم الاقتصاد، لأنه مرتبطٌ مباشرةً بالحوافز التي تحثّ الناسَ على استعمال السّلعِ والخدمات بطريقةٍ دون أخرى. هذا وإن حقوقَ الملكيةِ غيرَ الواضحةِ لسلعةٍ تؤكّد عادةً أشياءَ سيئةً، إذ ليس بمقدور أحد أن يحدّد تماماً الفوائدَ التي يمكنَ استخلاصُها منها. وهذا أسلوبٌ آخر للقول بأنه إذا نظرنا في كل شيء، فما من أحدٍ يملك حافزاً



5. الأطفال وهم يجمعون الحطب الذي يستعملونه للوقود من الأراضي المشاع المحلية.

لتحديد أكثرِ الاستعمالاتِ فعاليةً لتلك السلعة. وبغية الاختصار، سنفترض أن ملكية سلعةٍ تتضمن (i) الحقَّ باستعمالها بالطريقة التي يختارها المالك، (ii) الحقَّ بأن يستبدل بها سلعةً معينةً أخرى (عن طريق البيع أو التأجير)، أو أن يقدمها باعتبارها هدية.

وعند الحديث عن حقوق الملكية، علينا ألّا نعني الملكيةَ الخاصة private فقط، إذ توجد مجموعةٌ من السلع في قرية دستا هي ملكية عامة (مشاع) communal owned. ولمجتمعِ دستا حقوقٌ تاريخيةً

فيها، وهي تسمى «موارد الملكية العامة» common property resources. وغالباً ما تكون هذه الموارد طبيعية (حقول الرّعيّ، برك الماء، الأحراج، مصائد السمك الساحلية، المستنقعات التي تنمو فيها أشجار المنغروف).

لكن السلع المنتَجة قد تكون موارد للملكية العامة أيضاً. فمثلاً، من المعروف أن القرويين، الذين يعيشون قرب المُستَجمعات الصغيرة للأمطار في البلدان الفقيرة، يبنون مجمّعاتٍ صغيرةً للمياه لتقوم مقام أحواضٍ للريّ وتربيةِ الأسماك. وتُنْشَأ هذه الأحواضُ وتُصانُ بجهود جماعية، ويعتبرها القرويّون موارد ملكيّةٍ عامّةٍ (CPRs). وفي بعض المناطق، لا تكون موارد الملكية متاحةً للجميع، بل تقتصر الاستفادة منها على من لهم حقوق تاريخية. ولما كانت التعاملاتُ المتعلقة بها بعيدةً عن توسّط أسعار السوق، فلا يذكر شيء عن مصيرها في التقارير الاقتصادية الوطنية.

بيد أن ثمة أخباراً سيئة تتعلق بالمؤسسات التي تنظم استعمال هذه الموارد. فالحقّ في الحصول على هذه الموارد غالباً ما يكون مقصوراً على ملاّك الأراضي الخاصة. ومن ثم تحصل الأسر الغنية على نسبة أعلى من الأرباح التي تدرّها تلك الموارد. ومن غير النادر أن يكون النفاذ إلى أجزاءٍ أكثر إنتاجيّةً من موارد الملكية العامة في الهند مقصوراً على إحدى طبقات الهندوس. وأن تُستثنَى النساءُ

أحياناً حقيقةً جرى تسجيلها أيضاً ـ الاستثناء من الحرجة العامة، مثلاً. وهكذا يمكن أن تكون بعض الجماعات قاسية لا ترحم، مثلما تفعل الأسواق.

هذا ويجب التفريق بين موارد الملكية العامة والبضائع التي يتيسر للناس النفاذ إليها بحرية open access. وتتألف هذه البضائع من السلع التي تنتمي إلى الجميع، وهذا يعني أنها لا تنتمي إلى فردٍ بعينِهِ. وباستثناء حالة المعرفة المتعلقة «بحقائق الطبيعة» (الفصل 5)، فمن غير المألوف أن يقوم شخص بإنتاج شيء ما، ثم يُسمح بالنفاذ إليها بحرّية. وهذا هو السبب في أن السّلع التي يمكن النفاذ إليها بحرية هي، نموذجيا، موارد طبيعية تتسم بالشيوع، مثل الجو والبحار المفتوحة.

حتى لو لم يكن ثمة نزاع على الملكية، فقد تدار هذه الملكية بطريقة سيئة. وهذا يمكن حدوثه، مثلاً، إذا كان المالكون غير قادرين على التعاون فيما بينهم، أو إذا كان أولئك الذين يديرون الملكية يلجؤون إلى ممارسات فاسدة، أو إذا كان مديرو الشركة يتخذون قراراتٍ ليست في مصلحةِ حَمَلَةِ أسهمها. وما دام أفراد الجماعة لا يحسمون الأرباح المستقبلية للتعاون بمعدلٍ عالٍ جدّاً، فإن الاتفاقات الجماعيّة على موارد الملكية العامّة يمكن جعلها موثوقة، باللجوء إلى القواعد الاجتماعية للسلوك. إذن، لماذا يخفق

الناس، نموذجياً، في الوصول إلى اتفاق على استعمال الموارد التي يمكن النفاذ إليها بحرية؟ الجواب هو أن التعاون يتضمن عدداً كبيراً من الناس ممّن لهم حاجات وأغراض مختلفة. أضف إلى ذلك أنه يواكبُ اكتشافَ طرائقَ أرخصَ لاستخراج الموارد الطبيعية، والنموَّ الاقتصاديَّ الذي يرافقه زيادةٌ مستمرةٌ في النفايات التي يجب إيجاد مكانٍ ما للتخلص منها فيه، زيادةٌ في معدّل استخراج الموارد الطبيعية التي يمكن النفاذ إليها بحرية. وتفسّر هذه العواملُ سببَ كونِ مَوَاطنِ صيدِ السّمكِ في البحارِ المفتوحةِ، وسببَ كون الجوّ بالوعةً لإصدارات الكربون، تحت ضغطٍ شديد في هذه الأيام. هذا وإن الموارد، التي يمكن النفاذ إليها بحرّيّة، تتعرض لجَوْرٍ في استعمالها في هذه الأيام، لأنه لا يجب على أيٍّ كان أن يدفع شيئاً للحصول على حق استعمالها.

المعمّرةَ durable يجب اعتبارُها دفقاً متجدّداً من الخدمات، يُتوقع أن توفرها تلك السلعة طوال الوقت.

وقد بيّن عالم الاقتصاد كينيث أرو Kennith Arrow أن من الضروري تمييز السلع بعضها عن بعض بدرجةٍ أعلى. وقد حاجّ في أنه إذا أردنا فهم التأمينِ وسوقِ الأسهمِ، وَجَبَ علينا تمييزُ البضائعِ والخدماتِ بعضها عن بعض بالحوادث غير المتوقعة وغير المؤكدة التي قد تتعرّض لها. يترتب على وصف أرو أن الماء الصالح للشرب

في المستقبل إذا ما بَرَدَ الطقسُ، يختلف عن الماء الصالح للشرب في المستقبل الذي يمكن إن يكون فيه الطقس حارّاً.

يتطلب التخطيط للمستقبل أن نوفر احتياطياتٍ من البضائع والخدمات صالحةٍ لتواريخ مستقبلية. فعندما يشتري التاجر في عالَم بيكي القمحَ مقدَّماً ـ أي أنه يدفع الآن ثمة كميةٍ من القمح، وذلك ليتسلّمها بعد ستة أسابيع، مثلاً ـ فإنه يشتري القمحَ بمواصفات معيّنة (تُدْخِلُ في اعتبارها حجمَ النّواة، ونسبةَ الرطوبة، إلخ...) كي يستلمه بعد ستة أسابيع بالشروط التي جرى الاتفاق عليها. و عندما تخزن دستا الذرة في بيتها، يحاول والداها التثبّت من أن الأسرة قادرة على استهلاك الذرة إلى حين حلول موسم الحصاد القادم. و وفقاً لتصنيف لندال، فغن التاجرَ وَوَالدَيْ دستا جميعاً يشترون «سلعاً مؤرّخة». لكن المستقبل غير مؤكد أبداً. لذا فإن دفع قسطٍ سنويٌ للتأمين على بيت والديْ بيكي، يعني أنهما يشتريان بديلاً عن بيتَهما خلال العام القادم إذا، وفقط إذا، أصاب بيتهما أذىً. (ولن يستعيدا القسط إذا لم يُصَبِ البيتُ بأضرار حتى نهاية العام.) السلعة التي يقومون بشرائها هي بيت يحلّ محلّ البيت الحالي خلال العام القادم إذا، فقط إذا، تضرَّر بيتهما الحاليّ. وبمصطلحات بيكي، فإنهما يشتريان «سلعة طارئة» contingent commodity.

السّلَعُ الخاصة، السَلع العامة، التأثيرات الخارجية

يعني الاقتصاديون بمصطلح سلعة خاصة private good سلعةً يتّسم استعمالها بكونه تزاحميّاً وقابلاً للحجب rivalrous and excludable فالطعام سلعة خاصة جوهرية. فإذا استهلك شخصٌ ما وحدةً من الطعام تتجاوز قدراً معيناً. فإن الآخرين جميعاً سيستهلكون وحدة طعام أقل (لذا فالطعام سلعةً «تزاحمية»): وما دامت حقوقُ امتلاكِ الجريان circulation العالميّ الذي يحكم الطقس)، فلا يعني الفعلُ الجماعيُّ إلاّ انخراطَ المجتمعِ الدوليٌ، ومن ثم، السياسةِ الدوليّةِ.

ويوفر التموينُ الخاصُّ للسلع العامّة صيغةً متطرفةً من مفعولٍ يسمّى التأثيراتِ الخارجيةَ externalities ونعني بالتأثير الخارجي التداعيات التي تُحدثها القراراتُ على الناس الذين لم يكونوا ضمن الذين اتّخذوا تلك القراراتِ. وفي بعض الحالات، تكون التداعياتُ مفيدةً (وتُعرَفُ عندئذٍ بالتأثيرات الخارجية الإيجابية positive): و تكون في حالات أخرى مؤذية (و تُعرف عند ذلك بالتأثيرات الخارجية السلبية negative). التعليم الابتدائي وإجراءات الصحة العامة هي تأثيرات خارجية إيجابية. فإذا أصبحتُ غيرَ أميٍّ، فأنا أستفيد، وكذلك الآخرون من غير الأميّين، ذلك أنه يمكنهم

التواصل الآن معي بأساليب غير شفهية. وبالمثل، فإذا لُقِّحتُ للوقاية من الإصابة بمرضٍ مُعْدٍ، فأنا أستفيد، وكذلك الآخرون المعرّضون للإصابة به، لأنهم لن يكونوا في خطرٍ يتهددهم عن طريقي. تصوّر الآن أن التعليمَ والتلقيحَ يُعتبران سلعتين خاصتين. عندئذٍ تخصّص كل أسرة قدراً أقل مما يجب من المال للتعامل معهما، لأن الأسرة لن تُدخِلَ في الحسبان الفوائدَ التي تجنيها من علاقتها بالآخرين.

وبالمقابل، فإن لازدحام السيارات وما تنفثه من الجسيمات الدقيقة في الهواء، تأثيراتٍ خارجيةً سلبيةً. فعندما تسوق سيارتك في شارع عريض، فمن المفترض أن تستفيد من عرض الشارع؛ لكنك ستزيد من اكتظاظ الشارع بالسيارات، ومن ثم تجعل الآخرين يعانون خلال مرورهم بهذا الشارع. وبوجه مشابه، فعندما تنفث سيارتك جسيمات دقيقة، فإن آخرين ممّن يسكنون قريباً من الشارع يعانون. وتتضمّن كلتا الحالتين ما يسمى مشكلة الركوب الحرّ free-riding problem، التي يشير إليها كثير من المعلقين السياسيين في هذه الأيام. والفكرة القائلة بأن ثمة رابطةً بين الركوب الحر والتأثيرات الخارجية هي فكرة قديمة. وقد لاحظ عالِمُ الاقتصاد بيكو A.C Pigou هذه المشكلة في العشرينيات من القرن العشرين، ودافع عن فرض الضرائب والإعلانات، بالترتيب، وذلك لتخفيض التأثيرات الخارجية السلبية، وزيادة التأثيرات الخارجية الإيجابية.

النقود

يعني الاقتصاديون بزراعة الكَفاف subsistence agriculture الزراعةَ التي تقوم بها الأسر للاكتفاء الذاتي. ليست أسرة دستا مماثلةً تماماً لهذه الأسر، لكنها قريبةٌ جداً منها. أما أسرة بيكي، فمختلفةٌ جدّاً. إذ إن دخل والديها يُستعمل للحصول على بضائع وخدمات لاستهلاك العائلة، وتفعل العائلة ذلك بالشراء من السوق. وإذا كان عليكَ تفصيل بنود عدد التعاملات التي تُجريها عائلة بيكي كلّ عام، وجدّتَ أن الأغلبية الساحقة ـ التي يتضمّن معظمها بنوداً صغيرة جدّاً، مثل البقالات ـ هي للاستهلاك الفوريّ. وفي عالم بيكي، تنفَّذُ الدفعات بواسطة النقود، التي يعبرً عنها في الولايات المتحدة بالدولارات الأمريكية. إن الأوراق النقدية والقطعَ المعدنية، التي تكوّنُ جزءاً ممّا يُسمّى «نقوداً» لا يملك أي قيمة ذاتية. فلماذا يحملها الناس؟ ولماذا نحن بحاجةٍ إلى واسطة للتبادل medium of exchange في المقام الأول؟

تصوّرْ عالَماً كلُّ شخصٍ فيه جديرٌ بالثقة؛ ولا يتكبد الناس فيه أي نفقات مقابل إجراء الحسابات، والتذكّر، والتعرّف على الناس؛ وكلُّ تعاملٍ فيه ـ سواءً أكان هنا الآن، أو عبر الزمان والمكان، أو في حال الحوادث الطارئة غير المتوقعة ـ يُجْرَى بدون أي تكلفة. في ذلك

العالَم، يكون الناس قادرين على الدخول في مشاريع عملٍ أحدهم مع الآخر، اعتماداً على كلامهم فقط. وعند ذلك، ليسوا بحاجة إلى النقود.

نحن لا نعيش في ذلك العالم. وكي نرى السبَب في أن النقودَ واسطةٌ ضروريةٌ للتبادل في العالَمِ الذي نعيش فيه، تصوّرْ أنّ شخصاً، هو A، يقتني قمحاً، وأن شخصاً آخر، هو B، يملك أرزّاً، و أن شخصاً ثالثاً، هو C، يقتني ذُرَةً. لنفترض أيضاً أن A يملك أرزّاً، وB يملك ذرةً، وC يملك قمحاً. في هذه الحالة، تستحيل المبادلات الثنائية للبضائع، لغياب ما يسميه الاقتصاديون «التدفق الثنائي للحاجات» «double-coincidence of wants»: A يريد أرزّ B، لكنه لا يريد التعامل مع B لأن B غيرُ معنيٍّ بقمح A؛ وهلمّ جرّا. المثال نادرٌ جدّاً، لكن المسألة التي يطرحها عامةٌ جدّاً. استعمالُ النقودِ واسطةً للتبادلِ تمكّنُ الناسَ من القيام بمشاريعِ عملٍ معاً، حتى في حال غياب التوافق الثنائي للحاجات. فالنقود وسيلة قانونية في كلٍّ من عالَمَيْ بيكي ودستا، لأن الحكومتين في بلديهما تقولان إنها وسيلة قانونية، وهي تدعم ذلك بقوة سلطاتها. وقد أنشأ صامويلسون نموذجاً، شبيهاً بذاك الذي درسناه في وقت سابق (الشركة التضامنية بين شخصين A وَB)، كي يبيّن أنه برغم كون النقود لا قيمة لها في حد ذاتها، فإن الناس يستعملونها كي يكونوا قادرين على شراء بضائع

وخدمات دون أن يحملوا معهم بضائع وخدمات يمكن استعمالها في عملية التبادل. لذا فإن النقود ليستْ واسطةً للتبادل فحسب، إنما هي، أيضاً، مخزنٌ للقيمة. لن يكون بمقدور عائلةُ بيكي أن تبقى على قيد الحياة إذا لم تعش في اقتصادٍ نقديٍّ. و بسببِ تمتُّعِ عائلةِ دستا باكتفاءٍ ذاتيٍّ تقريباً، فإن دخلها لا يفعل أكثر من بقائها على قيد الحياة. أما عائلةَ بيكي، فلو أقامت في مكان لا يوجد فيه أسواق، فهي، أيضاً، ستسعى لتتمتّعَ بالاكتفاء الذاتي. وستكون هذه الأسرة مُعْدَمَةً لو حاول والدُ بيكي كسبَ قُوتِهِ من مهاراته بوصفه محامياً. وبالطبع، فحتى والدا دستا بحاجةٍ إلى نقودٍ لشراء السِّلعِ المتاحة في الأسواق القليلة الموجودة في جوار القرية. وهما يقبلان النقود مقابل الشرابِ الذي تخمّره والدةُ دستا، والنباتِ الذي يزرعه والدُها.

إن العملة الورقية والمعدنية التي تصْدرها الحكومةُ ليستْ مقصورةً على نمط النقود الموجودة في عالَم بيكي. ففي المعاملات التجارية، تُستعمل، في الأغلب، شيكات مسحوبة من مصرفٍ إلى آخر. ولما كانت أرصدة الحسابات الجارية تصلح أيضاً أن تكون واسطة للتبادل، فإنها نقودٌ أيضاً. وعند توقيع عقد، فإن الأطراف الموقِّعة تحمل اعتقاداتٍ معينةً تتعلق بالقيمة المستقبلية للدولار، وأعني بها الاعتقادات المتعلقة بكميات السلع والخدمات التي يمكن للدولارات شراؤها في المستقبل. وتستند هذه الاعتقادات، جزئياً،

إلى ثقتها بقدرة الحكومة الأمريكية على السيطرة على قيمة الدولار. ولا شك أن تلك الاعتقاداتِ مبنيّةٌ على أشياءَ كثيرةٍ أخرى، لكنّ النقطةَ المهمّةَ هي أن قيمة النقود تظل مصونةً لسببٍ واحدٍ فقط، هو أنّ الناس يعتقدون بأنها ستكون مصونة. بيد أنه لو اعتقد الناسُ، لسبب أو آخر، أن هذه القيمةَ لن تكون مصونةً، فلن تكون مصونة. إن انهياراتِ العملة، مثلما حدث في فيمار بألمانيا عامي 1922 وَ1923، توضح الأهميةَ البالغةَ لانعدام الثقة. والتهافتُ على السّحْبِ من المصارف سمةٌ لانعدام الثقة، وكذلك انتعاشٌ أسواق الأسهم وتدهورها. ثمة توازناتٌ اجتماعيّةٌ متعددةٌ، يدعمُ كلاً منها مجموعةٌ من الاعتقادات. وأحد أهمّ أهداف السياسة النقدية هو الحفاظ على قيمة النقود.

وتمكّنُ النقودُ التعاملاتِ أن تكون مجهولة المصدر. وهذا النوع من التعاملات ينتهي بصفقة، كما يحدث عندما تشتري بيكي أقراصاً مدمجة CDs في متجرِ البيع بالتجزئة الموجودِ ضمن مول التسوق في مدينتها، وتدفع سعرَ ما اشترته نقداً. ويَحْدُثُ ملايين من التعاملات يومياً بين الناس الذين لم يتقابلوا سابقاً أبداً، ولن يتقابلوا في المستقبل أبداً. ومشكلة الثقة، في جزء كبيرٍ منها، محلولةٌ في عالم بيكي عن طريق بناء ثقةٍ بواسطة التبادل، التي هي النقود.

وعند عدم توفر الطرقات الجيدة، والكهرباء، والماء الجاري، فإن الأسواق تكون عاجزةً عن اختراق قرية دستا. وبالمقابل، فإن بلدةَ بيكي، الموجودةَ في ضاحية إحدى المدن، هي جزءٌ من اقتصادٍ عالميٍّ عملاقٍ. فوالدها في شراء الطعامِ من المتجر الجامع (السوبرماركت). والماء من الصنبور. والطاقة الحرارية لأفران الطبخ والمشعّات. ويسمح التخصُّص للناس بأن يكون إنتاجهم الإجمالي أعلى مما يقدرون على الحصول عليه لو كان يُطلب من كلٍّ منهم أن يؤدي أعمالاً في مجالاتٍ متعدّدةٍ. وقد لاحظ آدم سميث بحقٍّ أن تقسيمَ العمالة محدودٌ بمدى السوق ونطاقه. وفي وقت سابق، بمدى السوق ونطاقه. وفي وقت سابق، ذكرنا أن عائلة دستا لا تتخصّص، لكنها تقوم بإنتاج كثير من الحاجات اليومية من موادٍّ أوليّةٍ. إلى ذلك، فإن التعاملات التجارية الكثيرة التي تجريها مع آخرين ـ والتي تدعمها قواعدُ اجتماعيّةٌ ـ هي شخصيّةٌ بالضرورة. ومن ثَمَّ فإنها محدودة. هناك فرق شاسع بين الأسواق والمجتمعات، باعتبارها الأساسَ للنشاطاتِ الاقتصاديةِ، لأنّ هنالك فرقاً شاسعاً بين القوانين والقواعد الاجتماعية.

الثقافة

تتضمن النماذج التي كنا ندرسها تلك المواقفَ المألوفةَ جدّاً، التي يتطلب فيها التعاونُ مؤسساتٍ (ترتيبات لتطبيق الاتفاقيات،

التي تحدّدُ من الذي يراقب من، ومن الذي يقدّم تقارير إلى من، وهكذا) ، والتي يكون فيها عدم التعاون نتيجةً ممكنةً، حتى لو كانت تلك المؤسسات في المكان الملائم. نحن نعرف أن ثمة مؤسساتٍ معينةً تعمل بسلاسة في أماكن معينة، لكنها ليست كذلك في أماكن أخرى. قد تتبنّى أمةٌ دستوراً رائعاً، لكنّ إمكانَ مواطنيها الالتزام بالعمل وفقه هو مسألةٌ أخرى. وما يختار الناسُ عملَهُ يتوقّف على اعتقاداتِ بعضهم ببعض، وعلى أشياءَ أخرى. والنظريةُ التي أُقدّمها في هذا الكتاب لا تشرح هذه الاعتقادات، بل تحدّد منها تلك التي يسمّيها الاقتصاديون اعتقاداتٍ عقلانيةً rational beliefs. وقد بيّنت لنا النماذجُ أنّ الاعتقاداتِ العقلانيةَ والمنطقيةَ، في مجموعةٍ واسعةٍ من المواقف التي تحدث يومياً، ليست استثنائيةً، إذ إن بعضَها يؤدّي إلى نتائج تحمي السعادةَ البشريّةَ وتعززُها، في حين يؤدي بعضُها الآخرُ إلى نتائجَ معاكسةٍ. تُرى، ما هو السبب في نشوء مجموعةٍ من الاعتقادات العقلانيةَ والمنطقية، بدلاً من الاعتقادات التي لا تتسم بهاتين الصفتين؟ هل يمكن أن يكون هذا السببُ هو الثقافةَ؟

وفي العمل الشهير الذي درس فيه عالم الاجتماع ماكس ويبر Max Weber أثر الثقافة في التطوّر الاقتصاديّ، اعتبرَ أنّ ثقافةَ مجتمعٍ هي قِيَمُهُ وتنظيماتُهُ المشتركةُ، لا مجرّد اعتقاداته. لا يمكن تلخيصُ الدراسات الواسعة مثل دراسة ويبلا بسهولة، لكنّ الآلية

السببيّة، التي يبدو أن ويبر نفسه اعتمدها في دراسته للأخلاقية البروتستنتيةِ وروحِ الرأسماليّةِ، تنطلق من الدين، مروراً بالممارسات الشخصية والثقافة السياسية، وصولاً إلى المؤسسات، ومن ثم إلى الآثار الاقتصادية.

لم يكن استعمال الثقافة في تفسير الأداء الاقتصادي شائعاً بين علماء الاجتماع في العقود الأخيرة. لكن كان ثمة إحياءٌ لهذا الاستعمال. فمثلاً، أنشأ الاقتصاديون مقياساً للثقة في المجتمعات نتيجة مسح القيم العالمية World Values Survey الذي تناوَلَ في أوائل الثمانينيات ثم في أوائل التسعينيات من القرن الماضي قرابة 1,000 فرد اختيروا عشوائياً من 40 بلداً، وسئلوا، عموماً، عما إذا كانوا يوافقون على أن معظم الناس يمكن الثقة بهم. أو عمّا إذا لم يكونوا شديدي الحذر في تعاملهم مع الناس. وكانت تقاس الثقة بالنسبة المئوية ممن كان جوابهم أن معظم الناس يمكن الثقة بهم (وقد وُجد أن النسب المئوية كانت واحدة تقريباً في المسحين). وقد درس الباحثون الاختلافات في الناتج المحلّيّ الإجماليّ للفرد الموجودة بين الدول التي مسحوها. وبيّنت البيانات (المعطيات) data، من ناحية أخرى، أن الثقة، والفعالية القضائية، والإذعان لدفع الضرائب، والجوانب الجيدة من البيروقراطية، والانخراط في المواطنة، ومعدّل الأطفال الباقين على قيد الحياة، والإنجازات في

التعليم، وأداء الشركات الكبرى، ونموّ الناتج المحلّي الإجماليّ للفرد، كل هذه تسير معاً بالتوازي. وبالمصطلحات الإحصائية، ثمة ترابط إيجابي (وجوهري) بينها. و ليس من المفاجئ أن تكشِف المعطياتُ أيضاً أن الثقةَ والفسادَ الحكوميَّ يسيران معاً، لكن باتجاهين متعاكسين. لقد كان المتغيران مترابطين سلبياً (وجوهريا). يمكننا الاستخلاص من مسح القيم العالميّة أنّ الثقة مفيدة للنمو الاقتصاديّ ولأشياءَ كثيرةٍ جيدةٍ أخرى. لكن هذا المسح لم يحدّد السّببَ في أن درجة الثقة، في كلٌ من البلدان التي اتُّخذت عيّناتٍ، كانت على النحو الذي كانت عليه. ثم إن المسحَ لم يستطعْ تحديدَ هذه الأسباب. وهذا يطرحُ مشكلةً. ولما كانت الثقةُ لا تتأتّى من فراغٍ، فإن وجودَها يتطلّبُ تفسيراً. وهذا يعني أن توفر الثقة يجب ألاّ يُستعمَلَ في تفسير شيءٍ آخر، وكلُّ ما تخبرنا به المكتشفاتُ الإحصائيةُ هو أنّ مثلَ هذه السّماتِ البارزةِ لاقتصادٍ ما ـ مع ارتفاع درجة ثقة الناس بعضهم ببعض ـ تسير جنباً إلى جنبٍ مع التقدم الاقتصاديّ، ولا تخبرنا هذه السّماتُ بشيءٍ آخرَ. ويذكّرُ الإحصائيّون بقيّتنا من الاقتصاديين مراراً وتكراراً، أنّ هذه الرابطةَ تختلف عن السببيّةِ. إنها تعليماتٌ غالباً ما تجاهلها جميعُ المعلقين الاجتماعيين.

وهكذا فإن ملاحظة وجود رابطة إيجابية بين الثقة والتقدم الاقتصاديّ هو حقيقةٌ معلوماتيّةٌ، والنظريّةُ التي نقدمها هنا تتنبأ

برابطةٍ إيجابيةٍ. ولو كانت الرابطة سلبية، لكانت دهشتُنا عارمةً، وَلَوَجَبَ علينا دراسةُ ما اكتشفناه، والعودةُ ثانيةً إمّا إلى إعادة عملية المسح، أو إلى محاولةِ تعرّفِ متغيراتٍ مستترةٍ في المعطياتِ المتوفرةِ.

ينسجمُ كلُّ هذا مع سلسلةٍ من الأفكار المتعلقة بالمؤسسات التي أقوم باستكشافها هنا، والتي تذهب إلى أنّ العلاقاتِ الطويلةَ الأمدِ غالباً ما تكون بدائلَ substitutes للثقةِ بموظفي الحكومة، وذلك لتقديم خدماتٍ عامةٍ، أو للثقةِ بقدرةِ الأسواقِ التي تعمل بطريقة مناسبة. وربما ينخرط الناسُ في علاقاتٍ طويلة الأمد عندما تكون المؤسّساتُ التي تحقّق أغراضاً مشابهةً لا يُعتمد عليها.

وإضافةً إلى مسألة الثقة، فقد احتوى مسح القيم العالمية قائمةً للسجايا والممارسات الشخصية، من ضمنها السرقةُ، وادخارُ النقودِ والأشياءِ، والتصميم، والطاعةُ، والمعتقَدُ الدينيُّ. وقد طلب المسحُ من الناس تحديدَ أهمّ شخصٍ لديهم. و استناداً إلى إجابات الناس، أعدّ علماء السياسة دليلاً index للثقافة التي تعكس الدافعَ الشخصيَّ للإنجاز. وبإدخال عواملَ أخرى في الحسبان، توصّل العلماء إلى أنّ الفروقَ في النمو الاقتصادي وفي دليل الدافع الشخصي، تسير جنباً إلى جنب ـ إذ كانت مرتبطة بعضها ببعض ارتباطاً إيجابيّاً وجوهريّاً.

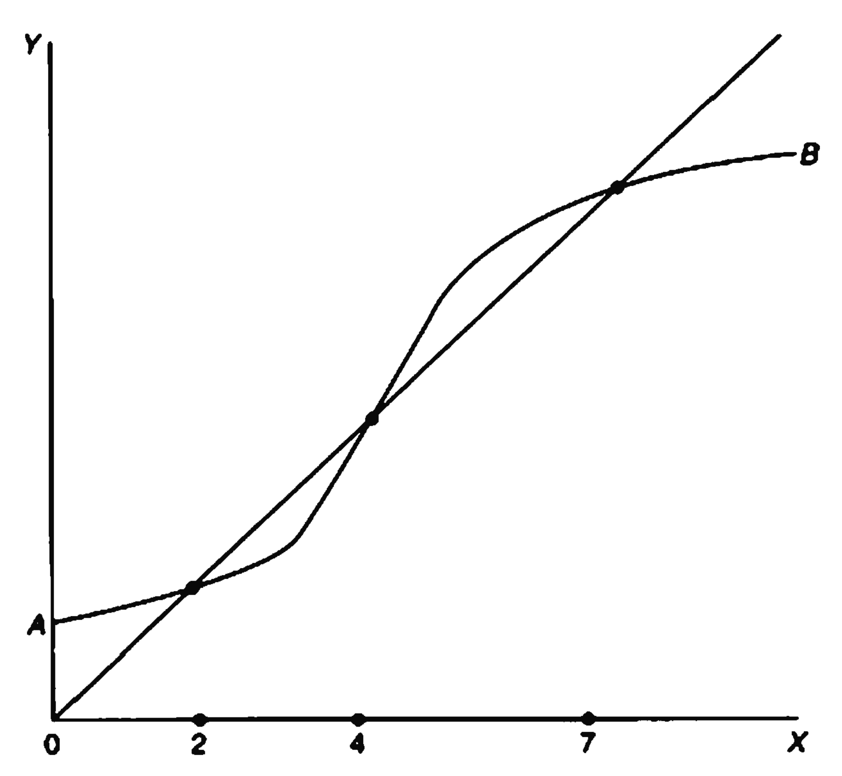
ويجب ألاّ يُعطى هذا الاكتشافُ تفسيراً سببياً أيضاً، فقد يعتمد الدافعُ لتقدُّم شخصٍ على توقّعاته بأن للعمل الدؤوب نتائجَ إيجابيةً. ولا يقوم الوالدان بتعزيز الطموح الشخصيّ لدى أولادهم إلاّ إذا كانا مؤمنيْن بأنّ هذا الطموحَ لن يتعارضَ مع النظام الاجتماعيّ. ولن تحاولَ النساءُ تجاوزَ حدودهنّ إذا كُنَّ يخشيْن حدوثَ ردٌ فعلٍ على ما قد يعدّه الآخرون تهوّراً. و حتى اتخاذُ مواقفٍ، فقد يعدّه البعضُ عاملاً محدَّداً determined، لا محدٌداً determining. وعندما يكون محدَّداً، فإن وجود رابطةٍ إحصائيّةٍ بين ثقافةِ السرقةِ، مثلاً، والتقدّمِ الاقتصاديّ، يجب أن تُفَسَّر بأنها علاقةٌ، لا أكثر من ذلك. و أنا أستعملُ مصطلحَ «ثقافة» هنا للدلالة على الاختلافات في الفِكَرِ التي يحملها الناسُ أحدهم عن الآخر. ومن وجهة النظر هذه، تعدّ الثقافة أداةً للتنسيق.

إن المواقف التي تُتَّخَذُ تجاه الآخرين وتجاه المؤسسات، هي سماتٌ مهمة لثقافة مجتمعٍ ما. و قد ركّزت النماذجُ التي درسناها حتى الآن على المواقف تجاه المؤسّسات. وسنتناول في البند التالي المواقف تجاه الآخرين، وذلك بدراسة السلوك المؤثِّر اجتماعياً.

السلوك المؤثّر اجتماعياً

إن معدل الولادات (TFR) في عالَم دستا يتجاوز ضعف معدلها في عالم بيكي (الجدول 1). تُرى، ما هو السبب في هذا الفرق الكبير؟

سنتحرى في الفصل 6 بعضَ العواملِ، مثل التكاليفِ التي يتحملها، والفوائد التي يجنيها، الوالدان من زيادة عدد أطفالهما، والسهولةِ النسبيّةِ التي تتمكّن بها العائلات من تَعَرُّفِ التقانة الحديثة للتحكّم في التكاثرِ، والحصولِ على الرعايةِ الصحيةِ. وهنا نركّز على السلوك المؤثّر اجتماعيّاً socially influential behavior، بوصفه أحدَ العواملِ المحتملةِ. الانسجام هو مثالٌ على ذلك. وأعني بالانسجام conformity، السلوكَ التقليديَّ، الذي يتّسم بالمحاكاة



6. العلاقات بين معدل الولادات المرغوب في أسرة متوسطة ومعدل الولادات الإجمالي في المجتمع

والتقليد imitative، أو سلوك الجماعة التي تنتظمها رابطة مشتركة herd. ويكون سلوك التكاثر ملتزماً بالعادات والأعراف conformist إذا كان حجمُ العائلةُ، الذي يحظى بأعلى رغبة لديها، أكبرَ من الحجم المتوسط للعائلة في الجماعة التي ننتمي إليها. وفي الشكل 6، رَسَمْتُ منحنياً افتراضياً AB يوضح تبعيَّةَ معدلِ عددِ المواليدِ (Y) الذي ترغبه عائلةٌ متوسطةٌ لمعدلِ عددِ المواليدِ (X) في المجتمعِ الذي تنتمي العائلةُ إليه. ولما كان هذا المنحني يرتفع مائلاً نحو الأعلى، فإنه يعبرّ عن سلوكٍ ملتزمٍ بالعادات والأعراف. وقد رَسَمْتُ A B بحيث يتقاطع مع المستقيم، الذي يميل بزاويةٍ قدرها 45 درجة على الخط الأفقيّ، في ثلاث نقاط إحداثياتها السّينيّة هي 2، 4، 7. ويكون المجتمع الافتراضيُّ في توازنٍ تكاثريٍّ في كلٍّ من هذه التقاطعات، أي أنه عندما يكون معدل الولادات في مجتمعٍ هو 7، فإن أقوى رغبةٍ للعائلة المتوسطة تكون 7 أولاد؛ لكنْ إذا كان معدّل الولادات 2 فأقوى رغبةٍ للعائلة المتوسطة تكون ولادة طفلين.

لذا فإن الالتزام بالعادات والأعراف يمكن أن يكون السببَ في توازنات التكاثر المتعددة. ويعني هذا أن المجتمعات المنفصل بعضُها عن بعضٍ، لكنها، فيما عدا ذلك متماثلةٌ في كلّ شيء، قد تسلك سلوكاً متبايناً جدّاً. وفي مثالنا، من الممكن أن يكون معدل الولادات في بعض المجتمعات 2، في حين يكون في أخرى 7. (ومعدّل الولادات،

الذي قدره 4، هو أيضاً توازنٌ تكاثريٌّ، لكنه غير مستقرٍ، بمعنى أنه إذا كان معدل الولادات في مجتمعٍ مختلفاً قليلاً عن 4، فإنه سيختلف عن 4، وهذا الاختلاف سيتزايد مع الزمن).

ويميل الناس إلى التماثل مع أكثر من مجموعة. وغالباً ما تكونُ عاداتنا الغذائية مكتسبةً من والدينا، وتكونُ عاداتُنا في العمل متأثرةً بأولئك الذين يعملون في مهنتنا، وتكونُ عاداتُنا في قضاء أوقات فراغنا مأخوذةً من طلاب صفّنا. وتكونُ أهدافُنَا التكاثريةُ متأثرةً بخلفياتنا الدينية والعرقية. وربما ننسجم لأننا نُعنَى بمواقفنا، ثم عن أفعالنا تشير إلى رغبتنا في أن نكون جزءاً من مجتمعنا. وبقطع النظر عن أساس الالتزام بالأعراف والتقاليد، فهناك ممارسات تشجع المعدلاتِ العاليةَ للولادات التي لا ترغب في انتهاكها أيُّ عائلةٍ من طرفها. ومن الممكن أن هذه الممارسات كانت عقلانيةً في الماضي، حين كانت معدّلاتُ الوفيات عاليةً، وكانت كثافاتُ السكان الريفيين منخفضةً، وكان تهديدُ الفناء نتيجةَ هجومٍ خارجيٍّ كبيراً. وكان التنقّلُ بين المناطق الحضرية والريفية محظوراً. لكنْ يمكن تجاوز هذه الممارسات حتى عندما تكون الأهدافُ الأصليّة قد اختفت، وبخاصة عندما يسعى الناس لمعرفة ما يفعله الآخرون قبل أن يقرّروا هم أنفسُهم ما سيفعلونه. ويتغير السلوك الملتزم بالعادات والأعراف مع الوقت إذا تغيرت الجماعة المرجعية التي

تستند الأُسرُ إلى سلوكها في اتخاذ قراراتها. وحتى ضمن جماعةٍ ما، يوجد من يجرّب، ويجازف، ويمتنع عن الانضمام إلى الجمهور. هؤلاء هم منتهكو التقاليد، الذين غالباً ما يكونون القادة. وقد لاحظ علماء السكان أن النسوة المتعلمات هنّ من بين أُوليات من يتّخذن الخطواتِ اللازمةَ لتكوين عائلات صغيرة. هذا وقد يكون سلوك الطبقة الوسطى متجهاً أيضاً نحو التغيير. ومن المحتمل أن يكون ثمةَ تأثيرٌ قويٌّ جدّاً للصحف وأجهزة الراديو، والتلفاز، والإنترنت، التي تنقل المعلومات المتعلقة بأنماط الحياة الموجودة في أماكن أخرى. وبعبارة أخرى، يمكن لوسائط الإعلام أن تكون وسيلةً تساعد على جعل الالتزام بالعادات والأعراف مستنداً، أكثر فأكثر، إلى سلوك مجموعة من الناس يتجاوز حجمها حجمَ المجتمع المحلّيّ، وهذا يعني تكبيرَ حجم الجماعة المرجعيّة. إن الانسجام المتزايدَ مع سلوك الناس في الأراضي البعيدة قد يعتريه خطأٌ يتعلق بنوّ الفردية. ونحن الآن في بدايات ما يسمى نظرية الانتقالات السكانية (الديمغرافية) demographic transitions theory of التي نعني بها مدة قصيرة نسبياً من الزمن ينخفض خلالها معدل الولادات من عدد كبير إلى عدد صغير نسبياً. وفي السنوات الأخيرة، ظهرت علامات على انتقالات ديمغرافية حتى في أجزاء من الصحراء الإفريقية، التي هبط فيها معدل الولادات من 7 ـ

8 إلى 4 ـ 5. بيد أن ثمة بقاعاً أخرى في تلك القارة ما زال معدل الولادات فيها 8 تقريباً.

وعندما دَرَسَتْ سوزان كوتس واتكنز Susan Cotts Watkins التغيرَ الديمغرافيَّ في أوربة الغربية خلال 1870 ـ 1960، وجدتْ أن السلوك الديمغرافي في عام 1870 قبل بدء الانخفاضات الشديدة في عدد الأولاد الذين أُنجِبوا من زواجٍ تقليديٍّ في معظم أرجاء أوربة الغربية ـ تغيّر كثيراً في تلك البلدان. فقد كان معدّل الولادات في المقاطعات (الأقاليم، الكنتونات) متفاوتاً جدّاً بين مقاطعةٍ وأخرى، حتى عندما كانت التفاوتات صغيرةً ضمن المقاطعات. كان ثمة تجمّعاتٌ مكانيّةٌ ضمن كل بلد، وهذا يوحي بأهمية تأثير المجتمعات المحلّية في السلوك. لكنْ بحلول عام 1960، صارت التفاوتاتُ ضمن كل بلدٍ أقلَّ ممّا كانت عليه عام 1870. وقد فسّرتْ واتكنز هذا التقاربَ في السلوك بدلالة الزيادات في المدى الجغرافي الذي حظيت به الحكومات الوطنية خلال السنوات التسعين (من 1970 إلى 1960) وربما كان تنامي اللغات الوطنية هو الوسطَ الذي انتشر خلاله سلوكُ التكاثر.

ثمة أشكالٌ عابرةٌ لسلوك الجماعة التي تنتظمها رابطة مشتركة تتجلى بالموضة والأزياء. تصوّرْ أنّ كلَّ شخصٍ يمكنه اختيارُ إنجاز فعلٍ واحدٍ أو فعليْن P وَQ. ولنفترض أن كل شخص يفضل P، لكن

الناس يحبون، أيضاً، أن ينسجموا معاً. وكي نُنَمْذِجَ هذا، تصوّرْ أنّ كلَّ شخصٍ سيفضّلُ P على Q إذا كان من المتوقّع أن تكون نسبة الناس الذين يختارون Q أقلَّ من 65 بالمئة. لكنْ كلُّ شخصٍ يفضّلُ Q على P إذا كان من المتوقّع أن تكون النسبة أعلى من 65 بالمئة. تسمّى النسبة 65% كتلةً حرجةً critical mass (أما الرياضيون فيطلقون على الكتلة الحرجة اسم الفاصل separatrix) ونقول ثانيةً إن السلوك البسيط للجماعة التي تنتظمها رابطةٌ مشتركةٌ قد يجعل كلَّ شخصٍ يختار Q، حتى لو فضّلوا جميعاً أن يكون كلُّ شخصٍ قد اختار P. وتبيِّنُ ديناميّةٌ شبيهةٌ بتلك التي أوردتُها توّاً لإيضاح الانتقالات الديمغرافية، أنَّ تلك الموضات والأزياء قد تختفي دون سابق إنذار.

يُمكن أيضاً للتنافسية أن تقود إلى السلوك المؤثر اجتماعياً. إن عمليات المسح، التي كان يُسأل فيها الناس في عالَم دستا عن سعادتهم الآن مقارنةً بالماضي، أثبتت أن الدّخل مهمٌّ للفقراء جدّاً: فقد وُجِدَ أن السعادة، في رأيهم، تتزايد مع ارتفاع الدخول. لكنْ ثمة عملياتُ مسحٍ مشابهةٌ وَجَدَتْ أن الدخل لا يُسهم في جلب السعادة بين الناس الذين يملكون أكثر كثيراً من حاجاتهم الأساسية اللازمة لإقامة أَوَدِ حياتهم. أمّا الفقراء في عالَم بيكي فهم، قطعاً، أقل سعادة: ومع ذلك، كان هناك نمو اقتصادي في الفترات الزمنية

التي أُجريت فيها عمليات المسح، وكان توزُّعُ السعادة التي صُرِّحَ عن وجودها في العالمين متساوياً تقريباً

ثمة تعليلٌ محتملٌ مفاده أنه عندما تكون مستوياتُ الدخل عاليةً بقدرٍ معقولٍ، فإن مدى شعور شخصٍ بسعادته يتأثر بنسبة دخله إلى دخل المتوسط في مجموعته المرجعية. وفي وجود هذا الوضع التنافسي، يحدث تنافسٌ عنيف بين الناس، وتُهدَرُ المواردُ. التوازناتُ المتعددةُ multiple equilibria هي لمعدلاتِ النموِّ في الدخولِ. وفي كلٍّ من هذه التوازنات يزداد الناس غنى في المتوسط، ويزداد استهلاكهم. لكنهم لن يشعروا أنهم أصبحوا ينعمون بقدر أعلى من السعادة.

الفصل 3
الجماعات*

عُرِفَ أنّ الناس، عبر التاريخ، يبتكرون طرائق إبداعية للتعاون فيما بينهم. وتتجلى إحداها في جعل المصالح والأعباء المترتبة على التزامٍ ما لا تتوقف على ما يَرِدُ فيه فحسب، بل أيضًا، على ما يتطلبُهُ التزامٌ آخر. وفي قرية دستا، تتقاسم نفسُ المجموعة من الأُسر الأراضيَ المشاعَ، ويُقدّمُ بعضها إلى بعضٍ قروضًا، وتشارك في خطة التأمين إدير iddir، وتساعدُ إحداهما الأخرى عند الضرورة. ولا تتلخص النقطة المثيرة للاهتمام في أن نفس المجموعة من الناس تكون مرتبطةً بعددٍ من العلاقات الطويلة الأمد، إذ إن هذه العلاقات نفسها متشابكةٌ أيضاً، بمعنى أنها مرتبطٌ بعضُها ببعضٍ.

التعهّداتُ المُلْزِمَةُ

كي نرى كيف يمكن للروابط أن تقدم المساعدةَ، لنفترض في العلاقات بين الراعي patron الزّبون client، التي درسناها في الفصل

* communities هي المجموعات التي لها تنظيمات أو مصالح مشتركة، أو التي تعيش في موطنٍ واحدٍ في ظلّ قوانينَ أو قواعد اجتماعيةٍ. (المترجم).

السابق، أن سعر الحسم discount rate الذي يعتمده A (الراعي) لتقييم الأرباح المستقبلية للتعاون مع B (الزّبون) يتجاوز 25 بالمئة (أو ٪) سنوياً. نحن نعرف أنّ عدم توفّر ثقة متبادَلة بينهما، يجعلهما غير قادرين على عقد شركة تضامنية. لكنْ تصوّر الآن أنه، إضافةً إلى الجريان flow السّنويّ لرأس المال العامل working capital (4,000 دولار) الذي يستطيع A النفاذ إليه، فهو قادر على النفاذ إلى جريانٍ سنويٍّ annual flow لنمطٍ مختلفٍ من رأس المال العامل يقدّره هو بمبلغ 3,000 دولار. لا يتمتع B بالمهارات اللازمة للتعامل مع رأس المال هذا، لكنْ يستطيع ذلك شخصٌ آخر اسمه C. وتقدَّر قيمةُ الوقت الذي يحتاجه C لتشغيل رأسمالِ A في منتَجٍ قابل للبيع، بمبلغ 1,000 دولار بالنسبة إلى B. إن C، مثل B، لا يستطيع النفاذ إلى السوق للحصول على المنتَجات. يمكن للمنتَج أن يُسَعَّر بمبلغ 6,000 دولار في السوق، ثم إن A في وضعٍ يسمح له بالتوكيل. ويفكر A في التقدّم إلى C باقتراحٍ لعقد شركة تضامنية، وهذا يعني استعمال 6,000 دولار أوّلاً لتعويض الزوج A وَB؛ وعندئذٍ يقسَّمُ الفائضُ بالتساوي بينهما، وهذا يقتضي أن يحصل كلٌّ واحدٍ على ربحٍ قدره 1,000 دولار سنوياً. تُرى، ما هي قيم r التي تجعل من شركة تضامنية بينهم قابلةً للتطبيق؟

لما كانت حوافزُ C لاحتمال حدوث علاقةٍ مماثلةٌ لحوافز B التي أوردناها في المثال السابق، فلسنا بحاجةٍ إلى دراستها

ثانيةً. لكننا بحاجةٍ فعلاً إلى العمل بالطريقة التي يفكّر بها A، لأن للأرقام أهميّتَها. وهكذا لِنبدأ من السنة 0، ولنفترض أن C تبنّى الإستراتيجية المقيتة. فإذا قرر A أن يقدم رأسَماله إلى B، وأن ينتهك اتفاقه مباشرة بعد حصول B على المنتَج، فإنه يكسب 3,000 دولار (6,000 دولار، مطروحاً منها 3,000 دولار) في تلك السنة. ويقابل هذا، المبلغُ الذي قدره 1,000 دولار، والذي سيخسره سنويا، بدءاً من السنة 1. وهذه الخسارة، المحسوبة في السنة 0، تساوي r/1,000 دولار. فإذا كان r/1,000 أقل من 3,000، فإن A سينتهك الاتفاق. أما إذا كان r/1,000 أكبر من 3,000، فمن الأفضل أن يتبنّى A نفسهُ الإستراتيجيةَ المقيتةَ. ولما كان r/1,000 يتجاوز العددَ 3,000، إذا، وفقط إذا، كان r أقل من 1/3 (33 بالمئة تقريباً)، فإن الزوجَ قادرٌ على إنشاء شركة تضامنية طويلة الأمد إذا كان سعر حسم A أقل من 1/3 سنويًا. لذا، لنفترض أن r أقل من 1/3، عندئذٍ يكون A قادراً على إقامة علاقةٍ مع C، لاَ معَ B (تذكّر أن r أكبر من 1/4، وأن 1/3 أكبر من 1/4).

يمكننا الآن إثبات أن A قد يقيمُ علاقة مع B إذا تقيّد الثلاثة بالتعهد الثنائيّ. لنفترض أن الاقتراح هو عقْد كلتا الشركتين التضامنيتين. لكنْ بشرطِ أنه إذا تصرّف أيُّ فريق في أيّ سنةٍ بطريقةٍ انتهازيّةٍ، فسيجري إنهاء كلتا العلاقتين. وبغية إيضاح

ذلك، سنفترض أن قاعدة السلوك التي تبنّاها C (B، على الترتيب) تنص على ما يلي: ستكون البداية بالتعاون مع A و(B على الترتيب)، ويستمر التعاون طالما لم يخرق أيٌّ شخصٍ الاتفاق، لكن التعاون سيتوقف مع أي شخص بعد أول انتهاكٍ من قبل أي شخصٍ لأيٍّ علاقة. وبالمثل، لنفترض أن قاعدة السلوك التي تبنّاها A تنص على ما يلي: ستكون البداية بالتعاون مع B وَC، ويستمر هذا التعاون طالما لم يخرق أي شخصٍ الاتفاق، لكن التعاون سيتوقف مع أي أول انتهاك من قبل أيّ شخص لأي علاقة. لقد تبنّى كلٌّ من الفرقاء الإستراتيجيةَ المقيتةَ ثانيةً، لكنْ يصاحبُ هذه الإستراتيجيةَ لَسْعَةٌ إضافية.

من السهولة بمكان تأكيد أن B سيتبنًى هذه الإستراتيجية المقيتة إذا تبنّاها A وَC، وأن C سيتبنّى هذه الإستراتيجية إذا تبنّاها A وَB. وما يثير الاهتمام هو تحديد حوافز A للتعاون للتعاون إذا تبنّى B، وَC الإستراتيجية المقيتة. ولما كان كِلاَ الزّبونين سينهيان علاقتيهما به إذا تصرف بانتهازية مع أيٍّ منهما، فإن A سيتخلى عن العلاقتين كلتيهما إذا كان ينوي ذلك. وما يبقى هو حساب أرباح A وخساراته إذا تخلى عن العلاقتين كلتيهما في السنة 0. وإذا فعل ذلك، فهو يربح 7,000 دولار الآن (4,000 دولار من شركته التضامنية مع B: وَ3,000 دولار من شركته التضامنية مع C). ويقابل هذا قيمةً

جميع الأرباح المستقبلية من التعاون الذي سيتعيّن عليه التخلّي عنه. وتساوي تلك الخسارةُ (1,000 + 1,000) /r دولار. يترتب على هذا أن أفضل ما يمكن لـِ A أن يعمله هو تبنّي الإستراتيجية المقيتة، إذا كان مبلغ 7,000 دولار أقل من r/2,000 دولار، أي إذا كان r أقل من 2/7. ولما كان 2/7 أكبر من 1/4 (2/7 يقع بين 1/4 وَ1/3)، فإن الشرطَ الواجب تحققه كي يكون A وَB قادريْن على التعاون أضعفُ. لنفترض أن r أقل من 2/7 (سنويا)، لكنه أكبر من 1/4 (سنوياً). عندئذٍ يمكن تحقيق هذين الأمرين كليهما بعقد العلاقات. في حين أنه إذا بقيت العلاقات منفصلة، فمن الممكن أن تتكوّن علاقةٌ واحدةٌ فقط بين A وَC. الحدس الكامن وراء هذا الاكتشاف واضح، وهو أن A يواجه إغراءً، لإنهاء علاقته بِ B، أقوى من إغراء إنهاء علاقته بِ C، وهذا هو السبب في أن الظروفَ التي يمكن أن تتكوّن فيها علاقةٌ بِ B أكثرُ تقييدًا من ظروفِ تكوُّنِ العلاقةِ بِ C (1/4 أقل من 1/3). وبتخريب العلاقتين، ينخفض إغراء A لإنهاء علاقته بِ 7) 2/B أكبر من 1/4).

وفي حين لا يخسر C من تحرّكه إلى عقد الشركتين التضامنيتين، فإنه لا يكسب أيضاً. من يربح هما A وَB فقط. وهكذا تتوفّر لـِ B المبرّرات لتقديم التضامن مع C، الذي يعتبره B الآن زميلاً مهنيًّا. ربما يقدم B تعويضاً طفيفاً إلى C، كي يوفر لـِ B حافزاً إيجابياً

للموافقة على عقد الشركتيْن التضامنيتيْن. وبالمقابل، يَعِدُ C بالتمسك بِـ B إذا أساء A معاملةَ C. B لا يفعلُ ذلك، بالطبع، إلاّ لأنه ذكيٌّ إلى درجةٍ تمكّنه من معرفة أنّ C سيتخلّى عن العلاقة به إذا فعل ذلك.

ومن الضروري إجراء مزيد من التحسينات حين يكون ثمة مسافة تفصل بين الناس الذين يرغبون في التعامل بعضهم مع بعض. ومن الجدير بالذكر أن نُظُمَ المسؤوليات الجماعية في إيطاليا خلال القرنيين الثاني عشر والثالث عشر كانت تساعد الناس على الحصول على القروض والتأمين. وكانت تُقابَلُ الاعتداءات من قِبَلِ فريقٍ بطريقةٍ جماعيّةٍ، إذْ كان يَفْرِضُ الفريقُ، الذي ينتمي إليه الذين أصيبُوا بالأذى، عقوباتٍ على الفريق الذي ينتمي إليه المعتدي. وفي هذه الترتيبات، فالجماعات، لا الأفراد، هي التي تشتهر بالاستقامة. إن عقد علاقاتٍ بهذه الطريقة يولّد حوافز لأفراد المجموعات المختلفة كي يعتني بعضهم ببعض. فالمؤسّسات تخفّض من النفقات التي يتحمّلها الناس كي يعتني بعضهم ببعض.

إن العائق الذي يعترض العلاقاتِ الملزِمةَ بين الناس الذين لهم مصالح مختلفة، هو أن هذه العلاقات تتطلب مزيدًا من التنسيق. ففي مثالنا العدديّ، إذا لم يمتلك B مهاراتِهِ الذاتيةَ فحسْب، بل امتلك مهاراتِ C أيضاً، وإذا توفّر لدى B الوقتُ الكافي للعمل لِـ

A في كلا المشروعين، فمن الأسهل لِ A عرض كلتا الشركتين التضامنيّتين على B، واقتراحه أن تكونا مُلزِمتيْن. وستتضمّن العلاقةُ A وَB فقط، وهذا يستوجب تنسيقاً أقلّ.

الشبكات

الفرق بين العلاقات الشخصية وغير الشخصية ليس واسعاً. فحتى في الأسواق المعقدة (مثل المصارف الحديثة)، تحظى السمعة بأهمية كبيرة (تقدر درجة الملاءة credit rating للمقترضين). لكن هذا الفرق حقيقي. إن التقاء أشخاصٍ جديدين في عالَم بيكي غالباً ما يكون عَرَضيًّا. لكنّ الناس ينفقون من مواردهم للتعرّف على أناسٍ جدد. ما هي أسباب ذلك؟ أحد الأسباب هو أن المعارِفَ الجدد قد يكونون في وضع يسمح لهم بتقديم معلومات.

قد يظن المرء أن الشبكات الخاصة بالعلاقات بين الأشخاص هي نظمٌ لقنواتِ اتصالاتٍ تربط الناسَ بعضهم ببعض. وتتضمّن الشبكاتُ وحدةً مَحِيكَةً حياكةً جيدة، مثل العائلة النوويّة، nuclear family أو مجموعة من الأقرباء، ووحدةً واسعةً مثل المنظمة التطوعيّة، أو منظمة العفو الدوليّة. ونحن مولودون في شبكات معيّنة، ونَدْخُلُ في شبكاتٍ جديدة. إن العلاقات الشخصية، سواءٌ أكانت طويلة الأمد أم لا، هي سماتٌ بارزةٌ ضمن الشبكات.

إن موضوع «العلاقات الشخصية» موضوعٌ مركزيٌ في مفهوم الشبكات. وهو يتضمّن الثقة دون اللجوء إلى جهةٍ خارجيةٍ لفرض الاتفاقات. وقد حاجّ العلماءُ في أن الارتباطاتِ بين المواطنين في عالَم بيكي، وأنّ النشاطات الجماعيّة في عالَم دستا تُعْلِي من قدْر التعاون. الفكرة هي أن الثقة تجرّ الثقة، وأن هذا يولِّدُ تفاعلاً إيجابياً بين النشاطات الجماعية. بيد أن ما يخفِّفُ من شدة هذا التفاعل الإيجابي تكلفة الالتزاماتِ الإضافية (الوقت)، علماً بأن هذه التكلفة تتزايد، عادة، مع تعاظم الالتزامات. وقد لاحظ الاقتصادي ألبرت هيرشمان Albert Hirschman أن الثقةَ سلعةٌ أخلاقيّةٌ moral good، بمعنى أنها تتنامى بالاستعمال وتضمحلّ بسوء الاستعمال: أي أننا لسنا بحاجةٍ إلى «الاقتصاد» في الثقة في هذه السِّمةِ مع المهارات: فكلما ازدادت ممارسة المرء لمهارةٍ ما، تحسّن مستوى ثقته بها.

الروابط الضعيفة

قد تكون العلاقاتُ قويةً أو ضعيفةً، وهذا قد يجعلنا نفكّر خطأً أنْ لا قيمةَ للروابط الضعيفة. لكنّ هذا، في الحقيقة، غير صحيح. وخلال وجود والد بيكي في عمله السابق، تعلّم شفهيًا أن الشركة التي يعمل فيها الآن كانت تسعى لاستئجار شخص يحمل مواصفاته.

وهناك كثير من الأدلة العملية على أن الروابط الضعيفة مفيدة لكونها تربط الناس بمجموعة واسعة ومتنوعة من الناس الآخرين، ومن ثم، تربطهم بقاعدة معلومات كبيرة. والتعهداتُ بين الناس ذوي الروابط الضعيفة في عالم بيكي تكون موحَّدة. فليس لوالد بيكي علاقة بالاتحاد الذي سيضمّ المدرّسين وأولياء أمور التلاميذ (PTA)، الذي تنتسب إليه والدتها التي تعدّ عضوًا فاعلاً فيه. وبالمثل، فليس لوالدة بيكي علاقةٌ باتحاد المحامين الذي ينتمي إليه والدها. إلى ذلك، لا يؤدي أيٌّ من هذين الاتحادَين أيَّ دورٍ في حياتهما الاجتماعية.

الروابط القوية

غالباً ما تكون الروابط في عالم دستا قوية، لأنها تضمن تعهداتٍ إلزاميةً في علاقاتٍ طويلةِ الأمدِ. ولمّا كان هذا النوع من التعهدات يفرض حدوداً على مجموعة الناس التي يستطيع الآخرون إقامة مشروعات عملٍ معها، فهي لا توفّر سوى فرصٍ ضئيلةٍ للتقدّم الماديّ. وسنبيّن في الفصل 6 أن العلاقاتِ القويةَ بين أفراد العائلة تعيق التقدم الاقتصادي في عالمنا المعاصر، وذلك بالحدّ من مجال التأمين التي يمكن للأسر أن تنعم به، وباستمرارِ انخفاض معدّل عائدات الاستثمار، وبالحضّ على زيادة عدد المواليد. بيد أنه إذا

استُعمِلت الروابطُ القويةُ بحكمةٍ، فإنها تساعد على البحث عن فرصٍ اقتصاديةٍ في العالَم الخارجيّ. لننظر، مثلاً، في الهجرة. هنا يقوم أحد الأفراد المغامرين من الجماعة الريفية بالانتقال إلى المدينة، مدعوماً من قِبَلِ أولئك الذين تربطهم به علاقات قوية في موطنه، ويبدأ البحث عن عمل. ثم يتبعه آخرون بعد أن يبعث إليهم معلوماتٍ عما يتوقعه من إيجابياتٍ في عمله. وتجدر الإشارة إلى أن العاملين المهاجرين يوصون حتى بإقامة علاقات ذات طبيعة قروية برؤسائهم. ويستحسن المديرون، بدورهم، العلاقاتِ ذاتِ الطابعِ العائلي بين عامليهم، لأنهم بهذا يخفّضون من المجازفات التي يتعرضون لها نتيجةَ استئجارِ أناسٍ لا يعرفونهم. وهذا يفسّر السبب في أن المصانعَ الموجودةَ في مدن الدول الفقيرة تشغّل أعداداً كبيرة من العاملين الذين ينتمون إلى نفس القرية. فالأسواق والجماعات قادرة على التصرف بأساليب تقدم متبادلة لها وللعاملين فيها.

تُرى، لماذا تعمل الشبكات في عالَمِ دستا بموازاةِ خطوطٍ عرقيّةٍ أو عائليّةٍ، ولماذا تكون هذه الشبكات كثيفةً ومتعدّدةَ المقاصد، خلافاً للشبكات المهنيّة التخصّصية، كشبكة الاقتصاديين الأكاديميين، وشبكة المعالجين النفسيين في عالَم بيكي؟ الجواب عن هذا السؤال يقدّمه تحليلُنا السابقُ. فلمّا كانت العضويّة تتحدد بالموالد، فإن الدخول في شبكات عرقية أو عائلية مستحيلٌ، كما يستحيل الخروجُ

منها. يضاف إلى ذلك أنه يمكن التحقّق من صحة العضوية بسهولة تامة. ويَسمحُ القربُ ضمن القرية لأفراد أن يعرفَ كلٌّ منهم سماتِ الآخرين وسلوكَهُمْ جيّداً. لذا فلا يعاني الناس هناك كثيراً من مشكلةٍ تسمى في صناعة التأمين الانتقاء غير الملائم adverse selection. وفي سياق التأمين، يُقال إن الشركات تواجه مشكلة «الانتقاء غير الملائم» عندما لا يمكن تمييز الناس الذين يَعدّون مجازفاتٍ سيئةً من الناس الذين يعتَبرون مجازفاتٍ جيدةً، القادرين على أن يحلّوا محلّ الذين يمثلون مجازفاتٍ سيئةً. ويَسمح أيضاً القربُ ضمن القرية للناس بمراقبة بعضهم بعضاً. لذا فالناس هناك لا يعانون الكثيرَ من مشكلةٍ تسمى في صناعة التأمين مجازفةً أخلاقيةً moral hazard. وفي سياق التأمين، يقال عن شركةٍ إنها تواجه «مجازفةً أخلاقيةً» عندما لا يتّخذُ المؤمَّن عليهم الاحتياطاتِ الضرورية لتفادي الحوادث التي اتفقوا عليها مع شركة التأمين. هذا وتجعل العلاقاتُ الملزِمةُ الطويلةُ الأمدِ، الشبكاتِ كثيفةً ومتعدّدةَ الأغراض. وبالمقابل، فإن الناس يَدخلون إلى الشبكات المهنيّة ويخرجون منها باختيارهم، وهذا يؤدي إلى أن يكون للشبكات أهداف دقيقة ومحدودة. ولا تفرض العضوية قيوداً على ما يستطيع الناسُ عملَه في نواحٍ أخرى من حياتهم، مثل الأماكنِ التي يتسوقون فيها، ونوعِ الطعامِ الذي يأكلونه، والمدارسِ التي يرسلون أولادهم إليها.

ولا يجوز أن تعتري الدهشةُ أحداً من أن الشبكات التي يورثها الناس لأولادهم في عالم دستا غالباً ما ترقى إلى شبكاتٍ عرقيةٍ أو عائليةٍ، لأنها الوحيدة التي يمكنُ للمجتمعات الريفية أن تقيم روابط معها. لكنّ، وعلى الرغم من أن التخلّي عن العرق أو العائلة مستحيلٌ عملياً، فإن الأولاد يملكون فعلاً خيار عدم استعمال الشبكات التي ورثوها. فلماذا إذاً يحافظ الناسُ على كثيرٍ من الشبكات الموروثة، حتى في عالَم بيكي؟ السبب في ذلك هو أنه ليس بوسعهم إعادة توجيه علاقاتهم دون أي نفقات بعد أن يكونوا قد رسّخوا تلك العلاقات. ومثلُ هذه السمات مميّزة للعلاقات. أضف إلى ذلك، أنه لما كانت الثقة تولّد الثقة، فإن



7. درس حبوب التّفْ في إثيوبيا

تكلفة ترسيخ ثقةٍ تنخفض مع استمرار ممارستها (لاحظ أننا، غالباً، لا نحسب حساباً لأقرب أصدقائنا وأقاربنا). والفوائدُ الناتجةُ من إقامة علاقاتٍ جديدةٍ ضئيلةٌ إذا ورث أحدٌ شبكةً من العلاقات. وهذه طريقة أخرى لقول إن تكلفةَ عدم استعمالِ الشبكاتِ الموروثةِ عاليةٌ. هذا وإن الفرص الخارجيةَ يجب أن تكون جيّدة جداً قبل أن يكون في مصلحة شخصٍ ما التوقف عن الاستفادة من الروابط الموروثة. وهذا يفسر السبب في حفاظنا على الكثير جداً من العلاقات التي ورثناها من عائلاتنا أو أقربائنا، والسببَ في أن قواعد السلوك تنتقل من جيل إلى جيل. ويمكن التعبيرُ عن هذه الحقيقة بقولنا إننا مقيّدون بسماتٍ مميّزةٍ ورثناها عن أسلافنا.

الفصل 4
الأسواق

مثلما تختلف الجماعات بعضها عن بعض، فإن الأسواق يختلف بعضها عن بعض أيضاً. ولما كانت الأسواق شديدة التنوع، فإنها لفكرةٌ جيدةٌ أن نحدّدَ صيغتَها المثاليةَ، ثم نتحرّى لماذا وكيف تختلف الأسواق الحقيقية عن هذه الصيغة.

الأسواق المثالية

يصف الاقتصاديون انحرافَ الأسواق عن صيغتها المثالية بأنه «إخفاقٌ سُوقيٌّ». ويوفّر كلُّ نوع من الإخفاق السوقيّ للمجتمع سببًا لتعرّفِ كيف يمكن للمؤسّسات الأخرى، مثل الأُسر والجماعات والحكومات، أن تحسّنَ أوضاعها. وبالعكس، فإن فهم الأسواق المثالية يمكّننا من اكتشاف بعض الأمور، مثل تعرّف الطرائق التي تسمح للأسواق بتحسين أوضاعها في ظروف لا تؤدي فيها الأُسرُ والجماعاتُ والحكوماتُ عملَها جيّدًا. وبالطبع، يَفترض كلُّ ما ذكرنا سلفًا أن الأسواق المثالية هي شيء جيد. وإحدى مهماتنا هنا استكشافُ معنى قولِنا إن تلك الأسواق هي شيء جيد حقًا.

سوق وحيد

من المفيد أن نستهلّ دراستنا للأسواق بعزلِ سلعةٍ، وتقديمِ وصفٍ للسوق المثالية لهذه السلعة. لنرمز للسلعة X. وتوخيًا للدقة، سنفترض أن X سلعةٌ استهلاكيّةٌ غير متينةٍ non-durable، الفرض منها استهلاكها الآن. وعند دراستنا الأسواق المثالية، فإنني أفترضُ أن X سلعةٌ خاصةٌ، بمعنى أنه لا توجد أطرافٌ خارجية مشاركةٌ في استهلاكها أو إنتاجها. وللتبسيط، سأفترض أنّ X تدلّ على الكمية أيضًا.

لنتصور أن ثمة عدةَ شركاتٍ قد تتمكّن من إنتاج X وتزويد عددٍ من الأسر التي تُعَدُّ من المستهلكين المحتملين لِـ X، وأن هذه الشركاتِ تملكها أُسَرٌ. ونعني بسوقِ X market for غرفةَ مقاصّةٍ clearing house لِـ X. تُحضِر الشركاتُ منتجاتِها من X إلى السوق، ثم تأتي الأُسر لإنجاز مشترياتها من X. ولمّا كانت أسواقُ السّلعِ والخدماتِ مترابطةً فيما بينها (يُتوقّع أن يكون الطلبُ على الشاي متزايدًا إذا ارتفعت أسعار القهوة)، فلنا مسوّغاتنا في دراسة سوقِ X بمعزلٍ عن غيره، فقط عندما: (i) تكون المصادرُ المتخصصةُ بإنتاج X قليلةً مقارنةً بالمصادر المخصصة لإنتاج جميع السلع والخدمات الأخرى، و(ii) لا يكون الإنفاق على X الذي تقوم به كل أسرة سوى

جزء ضئيل من ميزانيتها الإجمالية. سنقبل بهذين الافتراضين هنا، ونفترض أيضًا أن جميع السلع والخدمات الأخرى تُتداوَلُ في أسواقِها الخاصّةِ بها. ويقتضي الافتراضان (i) وَ(ii) أنّ أسعار جميع البضائع والخدمات تتأثر كثيرًا بما يحدث في سوق X. وفي هذه الحال، يمكننا تقييم السّلع والخدمات المتبقية في الاقتصاد بدلالة أسعارها، وجمعها لتولّد مؤشرا إجماليا aggregate index يجري تسعير X بدلالته. لنطلقْ على هذا المؤشر اسم الثروة wealth، التي تعبرّ عنها بالدولارات، مثلاً. وفي لغة علم الاقتصاد، الثروة هي سلعةٌ احتسابٍ numeraire (مقياسٌ للقيمة). وتجري عمليات شراء X وبيعها بالسعر المقدّم لـِ X.

لا شك أنك لاحظت الطبيعةَ الدورانيّة في المحاكمة التي أوردتُها هنا. كيف لنا أن نسوّغَ قبولَنَا سلفًا لأيّ تحليلٍ لسُوقِ X، مفاده أن إنتاج ومبيعات X، على الترتيب، لا تشغل سوى جزء ضئيل من الموارد الاقتصادية، وجزءٍ صغير من ميزانية كل أسرة؟ ومع ذلك، فبحلول هذا الوقت تكونُ قد تعوّدْتَ التفكيرَ الدائريً circular reasoning في علم الاقتصاد (الفصل الثاني)، بعد أن بيّنتْ لنا مناقشاتُنا السابقةُ أنه أسلوب فعّال في التحليل. هنا بدأنا بقبول (i) وَ(ii). وإذا تعيّن علينا أن نكتشف عمليًّا أن الفرضيّتيْن صحيحتان قرب توازنٍ لسوقِ X (المعرّف بعد قليل)، فإن أساسَ التحليل سيكون قد سُوّغ.

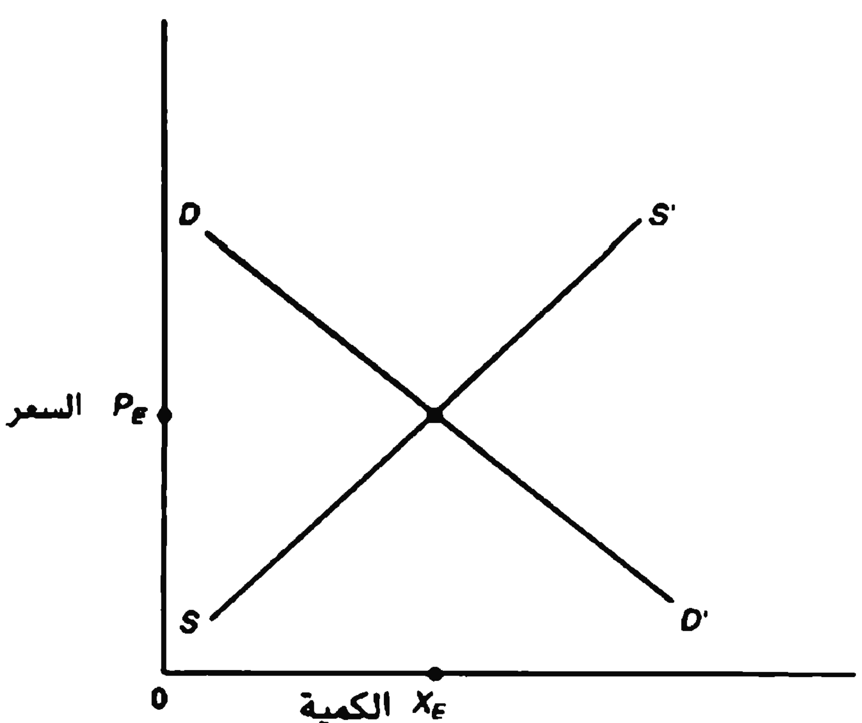
وفي سوق مثالي، تكون الأسر والشركات جميعًا مُتَقَبِّلَةً للسعر price taker. يمكننا تصوّر دلّالٍ يعلن عن سعر X، وأن الشركات والأسر تتخذ قراراتها على أساس هذا السعر. ومن المفروض أن تكون الكمياتُ التي تَشتَريها كلُّ أسرةٍ وتبيعُها كلُّ شركةٍ قابلةً للتحقّق من صحتها، ومن جودة X. وتُفْرَض عملياتُ الدفع من قبل وكالةٍ خارجيةٍ (حكومةٍ). هذا وإن الناس لا يسرقون X، ولا يتهربون من دفع سعر X. أمّا إذا حاول أحد عمل هذا أو ذاك، فيُقبَض عليه ويعاقَبُ (الفصل 2).

لنفترض أن سعر X هو P. ونعني بطلب demand عائلةٍ لـِ X، مقدار السلعة التي ترغب العائلة في شرائها بالسعر P. وإذا ضعفتْ رغبت أسرةٍ في شراء كلّ وحدة من X عندما يزداد عدد الوحدات التي تشتريها، فإنها تطلب السلعة، إلى أن تصل إلى نقطةٍ تصبح فيها رغبتُها أن تدفعَ للوحدة التي تشتريها، فإنها تطلب السلعة، إلى أن تصل إلى نقطةٍ تصبح فيها رغبتُها أن تدفعَ للوحدة الحدّيّة marginal من سعر X سعرًا يساوي P. (وإذا طلبت الأسرة قدرًا أكبر، فعلى الأسرة أن تدفع أكثر مما كانت تنوي دفعَه لسعرِ آخر وحدةٍ مطلوبة، وهذا يعني أن الأسرة ستخفض الطلب؛ أمّا لو كان طلبها أقل، فستدفع الأسرة قدرًا أقل مما كانت تنوي دفعه للوحدة الأخيرة المطلوبة، وهذا يعني أنها ستزيد الطلب.) ولما كانت X سلعةً

خاصة، فإن طلب السوق market demand لِـ X بالسعر P «عاليًا»، فإن طلب السوق سيكون «منخفضًا»؛ وإذا كان «منخفضًا»، فإن طلب السوق سيكون «عاليًا». وتؤدّي هذه الظاهرةُ إلى منحنٍ منحدر نحو الأسفل يمثل طلب السوق، وهذا المنحني ممثَّلٌ افتراضيًا بالمستقيم DD في الشكل 8. ويقاس طلب السوق لِـ X على طول المحور الأفقي، في حين يُقاسُ P على طول المحور الرأسيّ (العمودي).

وقد تملك الشركات تقاناتٍ مختلفةً لإنتاج X. ومع ذلك، سنفترض أن جميع التقانات توفر عائداتٍ متناقصةً في الإنتاج، وأعني بهذا أن تكلفة إنتاج وحدةٍ إضافيةٍ من X (تُحسَبُ هذه التكلفة بالأسعار الشائعة لجميع المُدخلات inputs المطلوبة لإنتاج X) تزداد إذا ازدادت الكميةُ المنتَجَةُ.

ولما كانت الأُسر هي التي تملك الشركات، فإن غايةَ كلّ شركةٍ هي زيادةُ أرباحها إلى حدّها الأقصى في سوقِ X. ونعني بمصطلح عَرْضِ supply شركةٍ لِـ X بالسعر P الكميةَ التي ترغبُ في بيعها بالسعر P. وعادةً، تنتج شركةٌ السلعةَ إلى أن تبلغ النقطة التي تصبح فيها تكلفةُ آخرِ وحدةٍ منتَجةٍ- أي تكلفتها الحدّيّة للإنتاج marginal cost of production ـ مساويةً P. (إذا أنتجت الشركةُ مقدارًا أكبرَ، فستعاني خسارةً من آخر وحدةٍ أنتجتها، أمّا إذا أنتجتْ مقدارًا أقلَّ، فيمكن للشركة زيادةُ أرباحها بإنتاج كمية أكبر قليلاً).



8. منحنيا العرض والطلب

واختصارًا نقول إن كل شركة تخطط لمواصلة الإنتاج إلى أن تبلغ النقطةَ التي تُصبح فيها تكلفتُها الحدّيّة للإنتاج مساويةً P. وعرض السوق market supply لـِ X بالسعر P هو إجماليُّ كميةِ X التي ترغب جميع الشركات في عرضها بالسعر P. وقد بيّنّا لِتَوّنا أنه إذا كان P «عاليًا»، كان عرض السوق «عاليًا»، وإذا كان «منخفضًا»، كان عرض السوق «منخفضًا». وهذه السّمةُ هي السببُ في ميل منحني عرض السوق نحو الأعلى، المرسومِ افتراضيًا بالمستقيم SS في الشكل 8. ويُقاس عرض السوق لـِ X على طول المحور الأفقي، في حين يقاس P على طول المحور الرأسي (العمودي).

ويجمعُ الشكل 8، الذي أبدعه عالم الاقتصاد ألفرد مارشال Alfred Marshall. مل يُحتمل أن يكون أشهرَ زوجٍ من المنحنيات في عالم الاقتصادِ كلّه، مهما منحنيا العرض والطلب. ويتقاطع المنحنيان في نقطة وحيدة (X_E وحدة من السلعة، بالسعر P_E)، وهي توازنٌ equilibrium لسوق X. وهي توازنٌ، لأنه بالسعر P_E يتساوى عرض السوق مع طلب السوق. وكثيراً ما يضيف الاقتصاديون الصفة «تنافسيّ» إلى كلمة «توازن»، لأن السوق الذي تجري دراسته يحتوي على عدة شركات، وهي كلها متقبّلةٌ للسعر. وهذا سببُ قولنا إن P_E تدعم توازناً تنافسياً competition equilibrium في السوق X.

لاحظ الشبه الشديد بين مفهوم توازنٍ تنفسيٍ ومفهوم توازنٍ في الجماعات التي درسناها سابقاً. ففي السعر P_E، نرى أن أولئك، الذين رغبوا أن يكونوا مشاركين فعّالين في سوق X ـ سواءً أكانوا عارضين أم مشترين ـ يكتشفون أنّ من الممكن تنفيذ مقاصدهم. أما أولئك الذين فضّلوا عدم دخول السوق بهذا السعر، فيكتشفون أن خيارهم عدمَ دخوله كان صائباً، فالسوق يبيع بالسعر P_E، دون أن يترك شيئاً يمكن المساومة عليه. ويمكّن P_E مجموعةً من توقعات الأسر والشركات أن تتحقق. لاحظ أيضًا أن ضآلةَ المعلومات التي تحتاج إليها الأسرُ والشركاتُ للمشاركة بفعالية في سوق X. فالأسرة بحاجةٍ إلى معرفة سعر P. وهي ليست بحاجةٍ إلى معرفة أي شيء

عن الأُسر الأخرى، ولا عن التكلفة التي تتحملها الشركات. وبالمثل، فلا تحتاج الشركة إلاّ إلى معرفة التقانةِ المتاحةِ لها. والأسعارِ التي يجب عليها دفعها لمُخرجاتها في الإنتاج، وسعرِ X. وهي ليست بحاجة إلى معرفة أي شيء عن نيّة الأُسر في الدّفع، ولا عن التقانات التي تستعملها الشركات المنافسة لها. ويقوم سعر التوازن P_E مقام وسيلةٍ منسّقةٍ لتحديد X والمواردِ اللازمةِ لإنتاجِ X. إن P_E سمةً طارئة لسوق X.

تُرى، بأي معنىً يكون السوقُ الذي وصفتُهُ «مثاليًّا؟» إنه مثالي بمعنى أن عروض وطلبات التوازن لا بد أن تكون قد اختيرت من قِبَلِ المخطّط (أو المنسّق)، الذي يهدف إلى تعزيز فوائد الأسر عن طريق إيصال ثروتها المشتركة إلى الحد الأعلى، والذي يفعل بمجرد إعلام كلّ شركة عن كمية X الواجب إنتاجها، وإعلام كلّ أسرة كمية ما تستهلكه من X. ويتطلّب البرهان على ذلك قدرًا ضئيلاً من الصبر، لكنه يستحق التدرب عليه. لنفترض أولاً أنّ الخطة التي يقترحها المخطّط هي خطةٌ تكون فيها التكلفةُ الحديّةُ للإنتاج مختلفةً في زوجٍ من الشركات (الشركة 1، والشركة 2)، ولنفترض مثلاً، أن التكلفة الحدية للإنتاج في الشركة 1. أعلى مما هي عليه في الشركة 2. من الممكن زيادة الثروة الإجمالية بتغييرٍ طفيفٍ في خطة المنسّق، وذلك بتخفيض مُخرج الشركة 1. بوحدةٍ واحدةٍ،

ورفع مُخرج الشركة 2. بوحدةٍ واحدةٍ. عندئذٍ لن يطرأ على المُخرج الإجماليّ أي تغيير، لكنه سيُنتَجُ بسعرٍ أدنى، وهذا يزيد من الثروة الإجمالية للأُسر. لذا تتضمّن أفضلُ خطة للمُنسّق ـ التي سنسميها الخطة الفعّالة efficient ـ مساواةً في التكلفة الحدّيّة للإنتاج بين كلّ تلك الشركات التي وُجّهَتْ لإنتاج X.

وبالانتقال إلى الأُسر، لنفترض أن ما يقترحه المنسّق هو خطةٌ تكون فيها الرغبةُ في الدّفع للوحدات الحدّيّة – كي يشتريها زوج من الأسر، ليكن 1، 2 ـ مختلفةٌ بين الأسرتين. لنتصور أن رغبةَ الأسرةِ 1. في الدّفع للوحدة الحدّيّة التي ستستهلكها أزْيَدُ مما تدفعه الأسرة 2. من الممكن زيادة الثروة الكلية بتغييرٍ طفيفٍ في خطة المنسّق، وذلك بتخفيضِ استهلاكِ الأسرةِ 2. من X بوحدةٍ واحدةٍ، وزيادة استهلاك الأسرة 1. بوحدةٍ واحدةٍ. وفي هذا الإجراء الجديد لن تُدخِلَ مواردَ إضافيةً، لكن الثروة الإجمالية للعائلتين ستزداد لأن رغبتهما في الدفع تُقاس بالثروة. وهكذا قد أثبتنا أن الخطة الفعالة تتضمن مساواةً في الرغبة الحدّيّة في الدّفع بين جميع الأسر. وتُبينُ مناقشةٌ مماثلةٌ أنّ للخطة الفعّالة أيضاً خاصّيَّةً تتجلّى في أن الرغبة الحدية في الدّفع لدى كلّ أسرة تساوي التكلفة الحدّيّة للإنتاج. لكن المنسّق يودّ التثبُّتَ أن الكميةَ المنتجَةَ الإجمالية تساوي الكميةَ الإجماليةَ المستهلَكَةَ. (ستُهدَر الثروة إذا كان الإنتاج

الإجمالي يزيد على الاستهلاك الإجمالي؛ والهدف الكلي للمخطِّطِ سيصاب بالإحباط إذا نقص الإنتاج الإجماليّ عن الاستهلاك الإجماليّ). ومن السهل إثبات وجود خطّة فريدة تحقق كلاًّ من المتطلبات المذكورة آنفاً.

لنفترض أن القيمة المشتركة للتكاليف الحدّيّة للإنتاج والرغبة الحدّيّة في الدفع هي P. يستطيع المنسّق فرضَ خطةٍ فعالةٍ بجعلِ سعر X هو P، يستطيع المنسّق فرضَ خطةٍ فعالةٍ بجعلِ سعر X هو P، ومطالبةِ الأُسرِ والشركاتِ بالتعامل على أساسِ P. وبالطبع، فإن P هذه هي P_E في الشكل 8، وبذا يكتمل الإثبات.

ومع ما ذكرتُهُ باقتضابٍ كان بالغَ التجريدِ، فإنه الأساس لجدلٍ مسهبٍ وعميقٍ جرى بين علماء الاقتصاد في الثلاثينات من القرن الماضي، وكان يدور حول الأسواق مقابل التخطيط المركزيّ. أما المدافعون عن مؤسسة التخطيط المركزيّ، مثل أوسكار لانج Oscar Lange وَأبّاليرنر Abba lerner، فقد كانوا يحاجّون في أن المخطِّطَ المتنوّرَ قادرٌ على تحقيق جميع ميزات الأسواق، متفاديًا حوادث الضعف في الأسواق الحقيقية، مثل الهفوات lapses التي تنتج من التنافس. وقد جرى ربطُ مصطلح اشتراكية السوق market socialism برؤية لانج ـ ليرنر. وأما المدافعون عن الأسواق، مثل فريدريك فون هايك Friedrick Von Hayck، فقد حاجُّوا، من ناحية أخرى، في أن التطابق،

في النتائج outcomes الحاصلة لا يرقى إلى تطابق في كميات المعلومات information اللازمة في النظامين لبلوغ النتيجة المطلوبة. وقد لاحظ فون هايك أن التنوّر لدى المخطِّط المركزي في اشتراكية السوق يرقى أيضًا إلى معرفةٍ غير محدودة. وإذا عزم المخطِّطُ على نشر النتيجة الفعّالة، وجب عليه معرفةُ منحنى طلبِ كلّ عائلة، ومنحني عرض كل شركة، لكنْ هذه معلوماتٌ ليست بالقليلة. إذن كيف يَحْسُنُ بالمخطِّط الحصول عليها؟ ربما كان ذلك بإرسال استباناتٍ questionnaires مهذَّبةٍ إلى الأسر والشركات، لكن لماذا يجب على الذين يقدّمون الإجابات أن يخبرونا بالحقيقة المتعلقة بأنفسهم وظروفهم؟ وحتى لو ابْتُكِرَتْ آلياتٌ جدُّ متطورةٍ لاستنباط المعلومات الصحيحة، فما زالت هناك التكاليف الواجب تحمّلها لمقارنة المعلومات وإرسالها. وما زالت الأسواقُ مقتصدةً جدّاً في استعمال المعلومات.

ومع ذلك، من الممكن أن نُحَاجَّ في أنّ مهمّةَ المخطِّط يجب ألّا تكون محاكاة الأسواق، إنما اختيار أسلحةٍ حكيمةٍ (مثل الضرائب والإعانات الماليّة) تتطلب قدراً من المعلومات أقلّ مما هو متاحٌ لكائنٍ يعرف كلَّ شيء. وحتى لو كانت معلوماتُ المخطِّط محدودةً، فبمقدوره، مع ذلك، الحصول على بياناتٍ بالأوضاع المالية، تتميز عن تلك التي تحصل عليها الأسواق التي أُطلق لها العنان للحصول على ما تبغيه (الفصل 8).

الأسواق التي يعتمِدُ بعضُها على بعضٍ

إن منحنيات مارشال الشهيرة المتعلقة بالعرض والطلب، تضللنا بطريقة مهمة واحدة. وربما يقودنا الشكل 8 إلى التفكير في أنّ سعرَ التوازن لـِ X في السوقِ المثاليّ فريدٌ. وقد أكّدنا أنه كذلك (وكان P_E). لكننا كنا افترضنا أن أسعارَ جميعِ السّلعِ والخدماتِ الأخرى في الاقتصادِ معطاةٌ. ولو كانت تلك الأسعار مختلفةً عن ذلك، لكانت منحنياتُ العرض والطلب لـِ X مختلفةً، وهذا، بدوره، يستلزم أنّ سعرَ التوازن سيكون مختلفاً. لكنّ كلّ تلك الأسعار الأخرى تتعلق بالعرض والطلب في أسواقها. ولّما كانت الأسواقُ تعتمد بعضها على بعض، فيجب علينا دراستها معًا، لا واحدًا تلو الآخر بطريقة منفصلة.

سنستمر في قبولنا أنّه يمكن التحقق من التعاملات، كما هو الحال في جودة السلع المنتَجة التي تُباع وتُشترى. وبعبارة أخرى، لا تعاني الأسواقُ المثاليةُ مشكلاتِ الانتقاءِ غيرِ الملائم والمجازفة الأخلاقية. يضاف إلى ذلك أن الأسواق تتعامل الآن مع كلّ سلعة، من ضمنها العوامل الأوّليّة للإنتاج، والبضائع الوسيطة intermediate، وبضائع الاستهلاك النهائيّ. ستكون معظم السلع بضائع مستقبلية. وهذا يعني أن عقود شرائها وبيعها موقّعةٌ في الأسواق الآجلة forward markets وتتضمن العقود في الأسواق

الآجلة اتفاقيات المشتريات والمبيعات التي تُعقد اليوم ليجري تسليمُهَا في تواريخَ مستقبليةٍ محدَّدةٍ. إن الادّخار والاستثمار للمستقبل، والاقتراض من المستقبل، ستحدث كلها في تلك الأسواق. وسيكون كثير من السلع بضائع محتملة. وستوقَّع عقود الشراء والبيع في أسواقٍ محتملة (طارئة) contingent markets وتتضمن العقود في الأسواق المحتملة اتفاقاتٍ على المشتريات والمبيعات اليومَ، لتسلُّمَ في تواريخَ مستقبليةٍ محدّدةٍ إذا، وفقط إذا، نشأت أحداثٌ طارئةٌ معيّنةٌ. إن الشراء والبيع المؤمَّن عليهما سيحدثان في الأسواق المحتملة. ثمة ارتياب في الأحداث المستقبلية، لكن الناس في الأسواق المحتملة قادرون على شراء البضائع والخدمات وبيعها بأسعارٍ ترتبط بكل حدث. ولما كان من الضروري تنفيذُ الدفعاتِ الآن، فلا أحدَ يواجه ارتياباً في ميزانيته، ثم إن الشركات لا تواجِهُ أيضاً أيَّ ارتيابٍ في أرباحها.

ما هو المهمّ في دراسة عالَمٍ فيه سوقٌ لكلّ سلعةٍ يمكن تصورها؟ ثمة ثلاث أسباب لذلك. أولها أن هذه الدراسَة تمكّننا من إدراك أنّ سماتٍ معينةً للحياة الاقتصادية في العالِم الذي نعيش فيه تنشأ بسبب عدم وجود بعض الأسواق (من هذه السّمات الإفلاس: الدفع المتعلق بالأداء؛ الحدودُ المفروضةُ عليكَ من قِبَلِ الشركاتِ المتعلقةُ بالتأمين أو الاعتماد الذي يمكنك الحصول عليه، حتى لو توفرت لك

الموارد للحصول على قدر أكبر: البطالة (انظر في الأسفل). ثانياً، يمكننا قياس مقدار ما تخسره المجتمعات من حقيقة عدم وجود أسواق. ثالثاً، يمكننا استكشافُ السياساتِ والمؤسّساتِ التي يمكنها أن تعوّضَ، جزئيّاً، عن غيابِ أسواقٍ معينةٍ. لهذا من المهم البدء بدراسة الأسواق المعتمِدِ بعضُها على بعضٍ في عالَمنا. وذلك بتقصّي عالمٍ فيه سوقٌ تنافسيٌّ لكل سلعة.

هنا، نحن ندرس اقتصادَ الملكيّاتِ الخاصّةِ. الشركاتُ تملكها أسر. ولكل أسرة حقٌّ قانوني أيضاً في مجموعةٍ من السّلع (رأسمالها البشري). لذا، ففي أي مجموعةٍ معطاة من الأسعار، تكون كلُّ أسرةٍ قادرةً على حساب ثروتها. الأُسَر هي مُتَقَبِّلَةٌ للسعر، وهي مجبرةٌ على شراء بضائع وخدمات بوسعها شراؤها: فمصروفاتها الإجمالية يجب ألاّ تتجاوز ثروتها. الشركات هي متقبّلة للسعر، وتختار خططها الإنتاجية لرفع أرباحها إلى الحد الأقصى، وهذا، يعني، في السياق الحالّي، القيمةَ الرأسماليّةَ capitalized value لحركة الأرباح. (يمكن عَدُّ التجارِ شركاتٍ أيضًا. ومن الممكن اعتبارُ مشترياتِهم مُدخَلاتِ إنتاج، ومبيعاتهم مُخرَجاته.) إن توازن السوق market equilibrium ـ الذي يسميه الاقتصاديون توازناً تنافسياً competition equilibrium ـ هو مجموعة من الأسعار التي توضَع اليومَ لكلّ سلعةٍ بحيث يكون الطلبُ الإجماليُّ على كلٍّ منها مساويًا

لعرضها الإجماليّ. وفي التوازن، تكون المعلوماتُ التي تحتاج إليها الشركاتُ والأُسر كي تشارك بفعاليّة شحيحةً جدّاً. فالأسرة بحاجةٍ إلى معرفة هباتها من السّلع والخدمات، ومعرفةِ أسعار التوازن ـ ولا شيء غير ذلك. وبالمثل، لا تحتاج الشركة إلاّ إلى معرفة التقانةِ المتاحةِ لها، والأسعارِ التي عليها دفعها لمُدخلاتها في الإنتاج، وأسعارِ أيّ سعلة تنتجها ـ ولا شيء غير ذلك. وتنسّق أسعارُ التوازن إنتاجَ وتخصيصَ جميع البضائع والخدمات (من ينتج، وماذا ينتج؟ ومن يستهلك، وماذا يستهلك؟).

هل ثمة ظروف يوجد فيها توازنٌ؟ إنّ للبحوث التي قام بها الاقتصاديون لتوفير جوابٍ عن هذا السؤال، تاريخًا يعود إلى القرن التاسع عشر. أما الجواب الحاسم فَقُدِّمَ في بداية الخمسينيات من القرن العشرين، عندما حدّد كثير من علماء الاقتصاد الشروطَ (على السّمات المميِّزة للأُسر والشركات)، التي لو تحقّقتْ لوُجِدَ توازنٌ تنافسيٌّ. وقد بُرهن أيضاً على أنّ ثمة رابطةً وثيقةً بين فكرةِ التوازنِ التنافسيِّ وفكرةِ اتفاقٍ على التوازن في مجتمعٍ (الفصلان 2، 3).

وإذا ما استثنيْنا ظروفاً خاصة جدّاً، فالتوازن التنافسي ليس وحيداً، وذلك يعود إلى نفس السبب تقريباً الذي يعلّلُ كونَ نتائجِ التوازنِ في الجماعات ليست وحيدةً (الفصل 2). فالاتفاقاتُ داخل

الجماعات تتعزّز تبادليًا باستعمال قواعد السلوك الاجتماعية. هذا وإن وجود أكثر من توازنٍ اجتماعيٍ واحدٍ يعكس الحقيقةَ التي تؤكد وجود أكثر من مجموعةٍ واحدةٍ من الاعتقادات الراسخة لدى الناس حول النوايا التي يضمرها بعضهم لبعض. وفي الأسواق المثالية، تتعزز الاتفاقاتُ بين المشترين والبائعين بواسطة الدولة التي تمارس حكم القانون. ووجودُ أكثَر من توازنٍ تنافسيٍ واحد يعكس الحقيقة التي تؤكد وجود أكثرِ من مجموعةٍ واحدةٍ من الأسعار التي تتساوى فيها الطلباتُ على السّلع والخدمات مع عروضها. إن الاعتقاداتِ السائدةَ في الجماعات، والأسعارَ في الأسواق، هي سمات محتملة في نمطينْ مختلفينْ جدّاً من المؤسّسات. لقد وَضَّحْتُ في الفصل 2 معنى عدم امتلاكنا لإدراكٍ مُرْضٍ لكيفية تكوّن الاعتقادات. ولا يجب أن تعتريكَ الدهشةُ من أننا لم نتوصَّلْ بعد إلى إدراكٍ مرضٍ للكيفية التي تبرز بها الأسعار في الأسواق المثالية.

فعالية الأسواق المثالية

مع أن التوازن في اقتصاد سوقٍ ليس وحيداً، فكل توازن تنافسي «فعّالٌ» efficient. ولما كنا ندرس جميع الأسواق معاً، فإن فكرة الفعالية ليست، ببساطة، فكرة السّوق المتخصص بسلعة وحيدة (X)، لكنّ يمكن إيرادها بكلماتٍ.

نعني بتخصيص (توزيع) allocation السّلعِ والخدماتِ، تحديداً تاماً لمن ينتج وماذا ينتِج، ومن يستهلك وماذا يستهلك. ونقول عن تخصيصٍ إنه ممكن feasible إذا ملكْنَا هباتٍ endowments من الموجودات في اقتصادٍ معطىً، وتمكّنّا من وجهة المبدأ. من إحداث هذا التخصص في الاقتصاد. ليكن α تخصيصاً ممكناً، نقول عن α إنه فعّال efficient إذا لم يوجَد تخصيصٌ ممكنٌ تفضّله جميع الأسر على α. وقد قُدّم هذا المفهوم بواسطة عالمِ الاقتصاد والاجتماع فيلفريدو باريتو Vilfredo Pareto، وهذا هو السبب في أن الفعالية، بالمعنى الوارد قبل قليل، تسمّى على نطاق واسع فعالية باريتو ـ Pareto efficiency ويمكن إثبات أنّ كلَّ توازنٍ تنافسيٍّ يتّسم بفعالية باريتو.

والحال في الأمم كما هي الحال في الأسر. فلو لم يكن هناك تقييدات في التجارة الدولية، لكانت التوازنات التنافسية في الاقتصاد العالمي متسمةً بفعالية باريتو. وإذا وضعنا التفصيلاتِ جانباً، فإن هذا يقع في جوهر الحالة النظرية للتجارة الحرّة.

إخفاق السوق

مثلما تخفق الجماعات في تحسين مصالح أفرادها، فإن الأسواق يمكن أن تخفق في توزيع مواردها بطريقة جيدة. ويتوقف ما تستطيع

الأُسر تحقيقَهُ، حتى في الأسواق المثالية، على ما تجلبه هذه الأسر إلى السوق. ومن المفترض أن يكون ما يتاح لبعض الأسر من السلع والخدمات قليلاً جداً، ولأسرٍ أخرى كثيراً جداً. إن الهبات التي تتيسّر للأسر هي مواريث من الماضي، ولها تأثيراتها في السوق. ومع أن مخصّصات الأسواق في توازنٍ تنافسيٍّ تتّسم بفعاليةِ باريتو، فإنها ليست مُنْصِفَةً ولا عادلة. وليس من المفاجئ ألّا تتطرق فعالية باريتو إلى العدل في التوزيع. فالإنصاف والفعالية هما سمتان أخلاقيتان مختلفتان للتخصيص أو التوزيع. إن تخصيص السّلع والخدمات حين تُمنح أسرة كلُّ شيء يتسم بفعالية باريتو، في حين يكون التخصيص الذي يكون للأُسر فيه حصصٌ متساويةٌ أكثر عدلاً. ومن الممكن أن يكون التخصص مساواتيّاً egalitarian وغيرَ متّسم بفعالية باريتو في وقت واحد: ويمكن أن يكون مساواتيّاً ومتّسماً بفعالية باريتو. وهذا النوع من التفكير، مع أنه مجرّدٌ وتقنيٌّ، هو الذي يكمن في جوهر دورٍ مقبولٍ على نطاقٍ واسعٍ للحكومة (الفصل 8)، وهو تصميم وفرض سياساتٍ مقبولة للتوصل إلى نتائج تتسم بفعالية باريتو ومساواتية معاً.

وحتى لو كان علينا ترك المواضيع التوزيعية جانباً، فلن تعمل الأسواق بطريقة مثاليةٍ في العالَمِ الذي نعرفه. وهذا يعود إلى أسبابٍ ثلاثةٍ، أوّلها أنه لما كان إنتاج السّلع العامة مسألةً حسّاسةً، فإن فعالية

الأسواق في العَرض تُصاب بضعفٍ شديد. ثم إن ثمة مشكلة أعمق في حال السلع العامة. لنأخذ حكم القانون، الذي هو سلعة عامة. ففي غياب حكم القانون لا تستطيع الأسواق القيام بوظيفتها (الفصل 2)، وهذا يعني أن من السخف السماحَ له بأن يكون سلعة قابلة للتسويق. هناك، أيضًا، حالات تتعلّق بالخدمات البيئيّة (الفصل 7)، حيث تولّد التعاملاتُ السوقيةُ آثاراً خارجيّةً لا يمكن التخلص منها حتى لو حاولتِ الدولةُ بحزمٍ إعادة تعريف حقوق الملكية الخاصة.

الاحتكار

السبب الثاني هو أنه يوجد في بعض الصناعات منتِجٌ وحيد (احتكار monopoly) أو، في أفضل الأحوال، بضعة منتجين فقط (احتكار القلة oligopoly). إن الشركات في سوق لا تترك أيَّ شيء جانباً بعد أن يكون تم الدفع لكلّ مُدخلِ إنتاجٍ (الأجور، الرواتب، الموادّ الأولية، الإصلاح والصيانة، الرسوم المتعلقة بالآلات والتجهيزات، دفعات الفوائد على القروض، وهلم جرّا). وبسبب عدمِ مواجهةِ المحتكرِ تنافسياً شركاتٍ أخرى، فبمقدوره فرض سعرٍ أعلى من P_E (الشكل 8) والحصول على ربحٍ عالٍ.

ويقع في النتيجة ضغط سيئ على المحتكرين. لكننا بحاجة إلى محتكرين لأن أرباح المبيعات هي الحوافز التي يجب أن تملكها الشركات إذا كان عليها إنفاق موارد على البحث والتطوير

(R&D)، بغية إبداعِ منتجاتٍ جديدةٍ، وابتكارِ طرائقَ أرخصَ لإنتاجِ منتجاتٍ قديمةٍ (وهذا شيء جيد). يضاف إلى ذلك، المحتكرين يسعَوْن للحفاظ على مركزٍ متقدّم نتيجة انخراطهم في البحث والتطوير. وهذا يدفعهم إلى اتخاذ إجراءاتٍ مسبقةٍ ومرهقةٍ للدخول في منافساتٍ (وهذا شيء غير جيد جدّاً). وما لم يكبحوا جماحهم، فإن المحتكرين يرغبون في أكثر من مجرد استعادة ما دفعوه على البحث والتطوير. وفي البلدان الغنية، شُرِّعَتْ قوانين لمقاومة الاتحادات الاحتكارية بغية منع الشركات من ذلك.



9. مركز تسوق كبير في عالم بيكي

المحتكرون هم شرٌ لا بدّ منه لسبب آخر. فثمة سلعٌ تكلفة إنتاج الوحدةِ منها تنحدر مع مُخرجاتها. ويسمّي الاقتصاديون هذه الظاهرة اقتصادات الإنتاج على نطاق واسع economies of scale وتوفر البنية التحتيّة (شبكاتُ الطرق، السككُ الحديديةُ، الطاقةُ، أنظمةُ الصّرف الصحيّ) أمثلةٌ على ذلك.

ولا يمكن للجماعات توفيرُ هذه الاقتصادات لأنّ هذه الجماعات صغيرةُ الحجم. وبالمقابل، فإن السوق يوفّرها إذا كان كبيراً، وكانت تكلفة جمع الرسوم من المستخدِمين ضئيلةً. ويتعين على



10. سوق في عالم دستا

الشركة المنتِجة للبنية التحتية (الأساسية) أن تكون كبيرةً كي تكون تكاليف الإنتاج قليلةً. لذا فإن المنتِجين الخاصّين للبنية التحتية غالباً ما يكونون شركاتِ احتكاريةً، أو، في أفضل الأحوال، شركاتِ احتكارِ قلّةٍ. ولما كان عالمُ بيكي أصبح أكثَر غنىً وأوسعَ سوقاً، فإن مجتمعاته باتت تعتمد، أكثر فأكثر، على الشركات الخاصّة لتزويد البنية التحتية، حتى في الوقت الذي تقوم فيه حكوماتها بالتنسيق بين المنجين كي لا تُجنى أرباحٌ احتكارية. وشركة المواصلاتِ مثالٌ جيد على ذلك.

وبالطبع، فعندما تستخدم الأُسر بنيةً تحتيّةً، مثل أنظمة الصرف الصحي الحديثة، فإنها تمنح فوائد لآخرين (تأثيرات خارجية إيجابية positive externalities)، وهذا قد يفسر السبب في أن الحكومة المحلية في عالَم بيكي توفر عادة تلك الخدمة. أما في عالم دستا، فإن البنية التحتية مثل الطرق المعبدة، غير موجودة غالباً نتيجةً لدائرةٍ سببية قبيحة: ففي غياب شبكاتٍ موثوقةٍ من الطرق، لا تستطيع الأسواقُ توسيعَ رقعة نشاطها؛ وفي غياب الأسواق، لا تستطيع الأُسر الانخراطَ في تعاملاتٍ مع جهاتٍ لا تعرفها؛ ولما كان الفساد الحكوميّ متفشّياً في قطاع الإنشاءات، فإن الشوارع التي تدوم لن تُنشأ. لذا تظل الأُسر في حالةِ فقر.

التقلبات المتعلقة بالاقتصاد الماكروي (الكلي)

يعود السبب الثالث لبعد الأسواق عن الأسواق المثالية إلى حقيقة لاحظناها سابقًا، وهي أن الأسواق لا تستطيع تعزيز التعاملات التجارية إلاّ عندما تكون التعاملات قابلة للتحقق من صحتها. فمن غير الممكن تكوين أسواقٍ لمنتَجٍ ما له درجاتٌ مختلفةٌ من الجودة، مثلاً، إلاّ إذا كان من الممكن التحقق من تلك الجودة. هذا وتمنعُ الأخطارُ الأخلاقيةُ والاختيارُ غيرُ الملائم الأسواقَ من التكوّن، وهذا هو السبب في وجود بضعة أسواق محتملة (طارئة) contingent، وأخرى آجلة forward في العالم الذي نعرفه. وترى الأسرُ والشركاتُ نفسَها مجبرةً على اتخاذ قراراتٍ بناءً على القيمةِ الحاليةِ للموجودات، والأسعارِ الفوريةِ spot prices للسّلع والخدمات، وعلى توقعاتها للأسعار (من ضمنها الأجور) عند تكوّن الأسواق الفورية في المستقبل. ولما كان من الممكن وجود أكثر من مجموعة واحدة من التوقعات على المدى القصير، فإن بعضها يؤدي على استخدامٍ معقولٍ للطاقة الإنتاجية للاقتصاد، في حين يؤدي بعضُها الآخر إلى الهبوط.

إن تحليلات الهبوط هي المادة الأساسية للاقتصاد الماكروي (الكليّ) macroeconomics، الذي يُعنَى بدراسة الاقتصادات

(الوطنية) التي يجري تناولها بصورة شاملة وكلّيّة (الفصل 1)، وتاريخيا، استُحدث موضوعُ الاقتصادِ الكلّيّ لدراسة التقلّبات على المدى القصير short ـ run في النشاط الاقتصادي الشامل الذي يقاس بدلالة مؤشراتٍ مثل الناتج المحلّيّ الإجمالي (GDP)، والتوظيف، ومستوى الأسعار (وهو مستوى أسعار السلع، عموماً، التي يعبرً عنها بالنقود).

ما هي تلك التقلبات؟ إن عالَم بيكي، منذ الحرب العالمية الثانية، نَعِمَ بتحسيناتٍ في مستوى المعيشة على نحوٍ مطَّرِدٍ وغير متقطّعٍ إلى حدٍّ ما (الفصل 1). لكنّ الناتج المحلّيّ الإجماليّ كان، دوريّاً، أقلَّ من الناتج الإجمالي المتوقَّع، وهو المُخرجُ الشامل الذي كان يُفترض أن يُنتَجُ لو جرى تشغيل كلٌ الآلات والتجهيزات المركَّبة، وكلٌ القوةِ العاملةِ المتاحة في ذلك الوقت. وخلال الكساد العظيم الذي حدث في الثلاثينات من القرن الماضي، كان الهبوط الاقتصادي في أوربة والولايات المتحدة شديداً على درجةٍ أدّت إلى تخفيض إنتاجٍ وعملِ جزءٍ من المعامل والتجهيزات، بل إن 20 ـ 25 بالمئة من القوة العاملة لم تستطع إيجاد عملٍ لها في السوق. تُرى، ما هو تفسيرُ هذا التخفيض في الإنتاج والعمل، وهذه الزيادة في نسبة البطالة التي واكبت هذا التخفيض؟

قدّم الاقتصاديّون عدة تفسيرات. وغالباً ما يُنظر إلى هذه التفسيرات على أنها تعكسُ مدارسَ فكريةً مختلفةً: الكينزية

Keynesian، الكينزية الجديدة new _ keynesian، الكلاسيكيّة Classical، الكلاسيكية الجديدة new _ classical، نظريات دورة الأعمال الحقيقية Real business Cycle، وغيرها. وهذا التنوع طبيعي، لأن من غير الطبيعي أن تكون جميع أنواع الهبوط من نمط واحد. وخلال التسعينيات من القرن الماضي، عانت اليابان، وهي المعجزة الاقتصادية التي حدثت بعد الحرب، هبوطاً اقتصاديّاً لم تبدأ ملامحُ تبدّده إلاّ الآن. ففي العقد الماضي كان معدل البطالة الرسميّ في فرنسا، وفي ألمانيا ـ المعجزة الاقتصادية الثانية ـ التي حدثت بعد الحرب، قرابة 10 بالمئة، في حين كان 4 ـ 5 بالمئة في المملكة المتحدة. أما في الولايات المتحدة فكان نحو 6 بالمئة عدة سنوات. وكما قد تتوقّع، فالدول مختلفة في قوانين العمالة، والضرائب، وتعويضات البطالة، والتأمين الاجتماعي؛ وقد أُعيد توحيد ألمانيا في بداية التسعينيات. وأيضًا، تختلف الدّول في عالَم بيكي في المعايير التي تستعملها للحكم بأن شخصاً ما يعدّ عاطلاً عن العمل. وسنُصاب بالدهشة إذا وُجد وصفٌ واحدٌ لجميع أنماط الهبوط الاقتصادي. إن تحديدات المكان تمنعنا من مناقشةِ تقلباتِ الاقتصادِ الماكرويّ (الكلّيّ)، والدورِ المحتمل للحكومةِ في معالجة هذه التقلبات بمستوىً عالٍ من النشاط الاقتصادي. وهذا موضوعٌ يستحق، في حد ذاته، مقدّمةً قصيرةً جدّاً. ومع ذلك فمن المفيد جدّاً وضعُ نموذجٍ يبينّ

كيف أن تلك القدرة العقلية الكلية، وهي التوقعات expectations، يمكنها تأدية دورٍ في إحداث هبوط في السوق. لذا سننظر في وضعٍ يَعتقد فيه المنتجون، لسبب أو آخر (ربما بسبب الشائعات: الفصل 2) أن الطلب على منتجاتهم سيكون ضعيفاً. عندئذٍ يكون من مصلحة أي منتجٍ تخفيضُ إنتاجه، والتخلّصُ من مخزوناته، والتخفيضُ من حجم العمالة المطلوبة. وإذا كان هذا الحجم ثابتًا، فسيكون هناك عمالةٌ زائدةٌ في السوق. وإذا أُحدثت التعديلات بسرعة، انخفضت الأجور، لكن إذا انخفضت الأجور، انخفضت الدخول، وهذا يؤدي عندئذٍ إلى ضعفٍ في الطلب على السلع والخدمات بمستوى الأسعار التي بدأناها، وهذا الضعف يؤدي، بدوره، إلى انخفاض مستوى الأسعار. لكن انخفاض الأسعار يجعل أرباب العمل يخفّضون طلبهم على العمالة، وهذا يثبت التوقعات الأصلية القصيرة المدى لأرباب العمل. ويمكن التعبير عن هذا بطريقة أخرى، بقولنا إنه عندما يتوقع المنتجون تحرّكَ الأسعار والأجور باتجاهٍ واحدٍ، فإن المُخرجَ الإجماليّ يتجاوب كثيراً مع التغيرّ في مستوى الأسعار. وكلُّ منتجٍ يشعر بالارتياح لأنه لم يخطئ في تنبؤه الاقتصادي (على المدى القصير)، لكنه سيشعر بقلقٍ مُبَرَّرٍ بأن الأوقات كانت سيئة.

وبالمقابل، لنفترض، لسبب أو آخر، أن المنتِجين يظنون أن الطلب على سلعهم سيكون عالياً. عندئذٍ سيكون في مصلحة كلّ

منتجٍ الحفاظَ على مستوى إنتاجه (أو رفعه)، وزيادةُ مخزوناته. وثمة محاكمةٌ مشابهةٌ توحي بأن مثل هذه الظنون ستكون قويةً على المدى القصير. وسيشعر كل منتِجٍ بالارتياحِ لأنه لم يخطئ في تنبؤه الاقتصادي، وسيشعر بسعادةٍ مُبَرَّرَةٍ بأن الأوقات كانت جيدة.

وتتفاقم المشكلات إذا كانت الأسعار أو الأجور غير مرضية. وقد بيّن عالِم الاقتصاد جوزيف ستكلتز Joseph Stiglitz أن ظاهرة المخاطرة الأخلاقية والانتقاء غير الملائم في سوق العمل يمكن أن يولّدا ظروفاً تنحدر فيها الأجور الحقيقية إلى الأسفل. وإذا كان الأجر أقل من العرض، فمن الواضح أنه يصعب على بعض العاملين أن يجدوا من يستأجرهم. وأولئك المحظوظون بالحصول على عمل سيكونون أفضل حالاً من الذين لم يستأجرهم أحدٌ. ويسمّي علماءُ الاقتصاد هذا الوضعَ بطالةً اضطراريةً (لا إراديةً) involuntary unemployment، وذلك لتمييز هذا الوضع عن آخر يصبح فيه الشخص عاطلاً عن العمل مؤقتاً، لأنه يبحث عن عمل أفضل من الذي كان يمارسه في وقت سابق. إن عدم المرونة في الأجور لن يؤذي إذا طلب المنتجون أعداداً كبيرة من العاملين.

لقد كان جون مينارد كينز، وميشال كاليكي Michal Kalecki، وبيرتيل أوهلين Bertil Ohlin من المتميزين بين أولئك الاقتصاديين

الذين كانوا في الثلاثينيات من القرن العشرين يوصون بانخراطٍ حكوميٍّ نشطٍ لإنعاش الاقتصادات الكاسدة. وقد طوّرَ أفكارَهم تطويراً كبيراً علماء الاقتصاد جيمس ميد James Meade، وبول صامويلسون Paul Samuelson، وجيمس طوبين James Tobin، وآخرون غيرهم. وإحدى الطرائق لتفسير الحاجة إلى سياسةٍ ضريبيّةٍ وسياسيّةٍ نقديّةٍ خلال الكسادات الشديدة (الضرائب والإعانات المالية، الاستثمارات العمومية، أسعار الفائدة، التسهيلات الائتمانية) هي أنها تساعد على تغيير التوقّعات لدى الناس لما يحمله المستقبل. لكن إيجاد المجموعة الصحيحة من السياسات العمومية يمكن أن يكون كابوساً: فحوادث الكساد المختلفة تتطلّب مسكّناتٍ مختلفةً. وهذا هو السببُ في أنّ تحقيق الاستقرارِ المتعلقِ بالاقتصادِ الماكرويِّ (الكليّ) ما زال موضوعاً مثيراً للجدل.

الفصل 5

العلْمُ والتِّقَانَةُ (التكنولوجيا) باعتبارِهِمَا مُؤَسَّسَتَيْنِ

المؤسسات سلعٌ عامّةٌ. والمشكلة التي تجابه مجتمعاً هي اكتشافُ مجموعةِ المؤسساتِ التي قد توفّر أفضلَ تقدّمٍ وازدهارٍ لذلك المجتمع. وفيما تبقى من هذا الكتاب، سنتقصّى الطريقةَ التي تتفاعل بها المؤسساتُ إحداها مع الأخرى. وكي ترى المواضيعَ المتصلةَ بهذا الأمر، من المفيد الشروعُ بدراسة المؤسسات التي أُنشئت لتنتجَ سلعةً لا بد أن يجدها كلُّ قارئٍ للكتب أنها مثيرةٌ ومشوّقةٌ، وأعني بها المعرفة knowledge.

المعرفة سلعة عامة دون منازع par excellence. إنها غيرُ تزاحميةٍ في الاستعمال (فعندما يطبّق شخصٌ علمَ حسابِ التفاضلِ والتكاملِ في مسألةٍ، فلا يُحْظَرُ على أيٍّ كان استعمالُ هذا العلم في مسائله). وما لم يكن منتِجُ معلومةٍ ما كَتُوماً، فإن هذه المعلومةَ هي أيضاً غيرُ قابلةٍ للحجب عن الآخرين. المعرفة سلعةٌ معمِّرةٌ، بمعنى أن هذه المعلومةَ نفسَهَا يمكن أن تُستعمَلَ مراراً وتكراراً. وإذا أراد

شخص استعمال اختراعَ الدولابِ اليومَ. فإننا نلاحظ أنّ كلَّ ما يفعله، وهو «إعادة اختراع الدولاب»، لن يقدّمَ أيَّ قيمةٍ. يضاف إلى ذلك أنه لا يترتب على شخصٍ تحمُّل نفقاتٍ إضافيةٍ إذا ما أراد استعمال معلومةٍ. فالمعارف العامة متاحة للجميع.

مع أن هذه الملاحظاتِ هي جولاتٌ سياحيةٌ في هذه الأيام، لكنها تثير مشكلةً. فإذا كانت المعرفةُ متاحةً للجميع بحريّةٍ، فالطريقة الوحيدة التي تمكّن المكتشفين والمخترعين من الحصول على عائدٍ ماديٍّ مقابل جهودهم هي أن يكونوا كتومين، أو أن يجنوا أرباحاً حال حصولهم على أفكارهم، وتكون هذه الأرباح في تلك المرحلة ضئيلةً عادةً. وهذا يعني أن الحوافز الشخصيةَ لإنتاج المعرفة ستكون ضعيفةً. وتتجلى البراعةُ هنا في العثورِ على طرائقَ أكثرَ وثوقيةٍ لمكافأة الناس الذين يكتشفون ويبتكرون.

لا أعني باستعمال المصطلحيْن، «مكتشِفين» و«مبتكرين»، قَصْرَ استعمالِ كلمةِ «معرفة» على منتَجَاتِ العلم والتقانة، إذ إنني أُضمّنُ فيهما إبداعاتِ الفنّ، والحِرَفِ اليدويّةِ، والموسيقى، والآداب. ومع ذلك، فلدى تقديمي وصفاً للمؤسسات المتراكبة overlapping التي ظهرت في العصر الحديث لإنتاج المعرفة، فسأعتمد على أمثلة مأخوذة من العلم والتقانة، كما يعرّفان تقليديًا. وخلال سيرنا في طريقنا سنكتشف أن تحليلنا يسرِي أيضاً على أنماطٍ أخرى من الأعمال الإبداعية.

أعني، عموماً، بالمعرفة العلمية والتقانية، ما كان قدماء اليونان يسمّونه المعرفة الإدراكية episteme (التأمّليّة، أو النظريّة، أو المجرّدة) والتّقْنَ techne (الفنّ، أو المعرفةَ العلميّة). وما أستطيعُ ذكرُهُ هو أن أرسطو طاليس اعتبر دراسةَ التّقْنِ شيئاً بعيداً عن التهذيب، حتى لو كان مجرّدَ إحصاءِ الإنجازاتِ في هذا المجال. وكانت حواراتُهُ ومناظراتُهُ مركّزةً على المعرفة الإدراكية. وبالمقابل، فإن علماء الاقتصاد المحدَثين يميلون إلى التَّقْنِ، وهذا واضحٌ من استعمالنا المتواتر لمصطلح «التقدّم التّقانيّ» technological progress حين نورد أسباب النموّ الاقتصاديّ المتواصلِ في عالَمِ بيكي (الفصل 1).

البحث والتطوير (R&D) هما مُدْخلانِ في إنتاج المعرفة. والبحثُ والتطويرُ المدعومان جماعيًّا هما حلٌّ ويكسل ـ صامويلسون (الفصل 2) لمسألة الحوافز لإنتاج المعرفة. ولأسبابٍ سنوضحها الآن، سأسمّي مؤسسةَ البحث والتطوير المدعومةَ جماعيًّا، علماً Science. وتحديداً، فسنعتبرُ الوكالةَ التي تدعمُ البحثَ والتطويرَ هي الدّولة، حتى لو كانت المؤسسات الخاصة والشركات المساهِمةُ في عالم بيكي تعزّز المواردَ التي تصبّ في العلم، والآتية من الدولة.

ولما كانت المعرفةُ الناتجةُ عن الدعم الماليّ الجماعيّ متاحةً للجميع، فإن عقود العمل تتضمن شرطاً مفاده أن المكتشفاتِ

والابتكاراتِ يجب أن تكونَ متاحةً للجميع. لكنّ نشر المعرفة غالباً ما تتضمّن نواحيَ تقنيةً، لذا كيف يمكن منعُ الدّجّالين من تعكير صفو مشروع تمييز الفثّ من السّمينِ؟ لقد حَلَّتِ المجتمعاتُ الحديثةُ مشكلةَ الانتقاءِ غيرِ الملائمِ هذه بالإلحاحِ على أنّ إتاحةَ المكتشفات والابتكارات للجميع تجري عن طريق نشرها في مجلات عملية محكّمة. هذا وإن تدقيق المكتشفات من قِبَلِ خبراء من مستوىً عالٍ في مجالاتهم يخفض من حدة المشكلة التي يواجهها المجتمع، ألا وهي التفريق بين المنتَجات الجيّدةِ والسيئةِ.

لكنْ ثمة مشكلاتٌ أخرى في العلم. فلمّا كان ثمة قدرٌ كبيرٌ من الأعمال الإبداعية موجودةً في رؤوس أصحابها، وكان النجاحُ في البحث والتطوير مسألةً غير مضمونة النتائج، فمن غير الممكن التحقّق ممّا إذا كان شخصٌ ما نفّذ الاتفاقيةَ التي عُقدت معه بأن يبذل قصارى جهده للحصول على النتائج المرجوّة. تُرى، كيف يمكن لمن يدفع المال أن يعرف أن العلماء يفكرون ولا يحلمون في النهار؟ وعموماً، يستطيع حتى العلماء الكُسالى الادّعاءَ أنهم كانوا غير محظوظين، ولم يكونوا كُسَالى. وبهذا يواجه المجتمعُ مجازفةً أخلاقية، مفادها أنّ الدّفع يجب ألاّ يكون مستنداً إلى الوقت أو الجهد. وثمة بديل هو دفع أجرٍ ثابتٍ مقابل ممارسة العلم، لكنّ هذا البديل يواجه مشكلةً أيضاً، فإذا استطاع العلماءُ الحصولَ

على مالٍ، بقطعِ النظر عن تقديمهم أو عدم تقديمهم أيّ فائدة، فإن حافزهم على العمل الدؤوب سيضعف. وهذه مجازفة أخلاقية أخرى. وإذا كان علينا تخفيضُ حدّةِ كلٍّ من هاتين المجازفتين، وَجَبَ جعلُ الدفع مبنيًّا، بطريقةٍ ما، على الأداء. ويسمّى هذا النوعُ من الدفع الأجر بالقطعة piecc ratc. وفي هذا السياق الحاليّ، يعني «الأجرُ بالقطعةِ» الدفعَ على أساسِ جودةِ منتَجِ البحثِ والتطويرِ.

ولأسبابٍ شبيهةٍ بتلك التي أوردتُها الآن، فإن الأجور بالقطعة استُعملت، باعتبارها ممارسةً مألوفةً للعمالة المتقطّعة وغير النظامية في المجال الزراعي. أما الآن، فقد حُلّت المشكلة لأنها تسمح لنا بالتحقق من الجهد البشريّ المبذول. وهذا هو السبب في أنّ الأجور بالقطعة أصبحت أقلّ انتشاراً حتى في الزراعة. لكنّ مكافآت bonuses الأداء، التي تنفّذُ غالباً على شكل خياراتِ أسهم stock options، هي شيء مألوف حالياً في الشركات المساهمة الكبرى، لأسباب تتعلق بالمجازفات الأخلاقية التي يجابهها حَمَلَةُ الأسهم (الفصل 6). وفي قطاع المعرفة، ثمة نمطٌ خاصٌ من الدفع بأسلوبِ الأجر بالقطعة، ما يزال سائداً، وأدّى دوراً جوهرياً وكبيراً في التحولات الاقتصادية التي أدّت إلى تشكيل عالَم بيكي.

وبغية فهم طبيعة الأجور بالقطعة، السائدة في العلم، نذكرُ أن كلَّ جانب من المعرفةِ لا يجري التوصلُ إليه أكثَر من مرةٍ واحدةٍ.

وإذا أردنا التعبير عن هذا الكلام بدقة، يمكننا القول إن أولئك الذين يجنون جانباً من المعرفة، بعد أن يكون قد نُشِر من قِبَلِ شخص آخر، لا يسهمون في تقديم أي شيء. وهذا يقتضي بدوره أنّ أوَّلَ من توصّل إلى الاكتشافِ أو الابتكارِ هو وحده الذي يجب أن يكافأ. ومن ثم، فبغيةَ تشجيع العلماء للتوصُّلِ إلى اكتشافاتٍ مفيدةٍ، يجب أن تتسم المكافآت بأنه كلما كان الاكتشاف أحسن، ازداد قدر المكافأة. لذا فإن الفكرة هي تحويل إجراء البحوث إلى مسابقات contests.

من الممكن القول إنه بغية تشجيع الدخول في مسابقة علمية، يجب مكافأة الخاسرين أيضاً. المشكلة هي أن الخاسرين يمكن أن يقدّموا ادعاءاتٍ مبالَغٍ فيها عن التقدّم الذي أحرزوه بعد أن يكون الرابح قد كشف النقاب عن اكتشافه. ويُولّد هذا الاحتمال مجازفة أخلاقية أخرى لدافع المكافأة. والخطة التي تتفادى كلاً من هاتين المشكلتين، والتي تبنّاها العلمُ، هي قاعدة الأسبقية (الأولية) rule of priority. ووفقاً لهذه القاعدة، يأخذ الرابح كلَّ ما يقدمه دافع المكافأة، فالعلْمُ لا يدفع للمتسابقين الذين يصلون بعد الفائز الأول.

ما كتبتُهُ الآن ليس صحيحاً تماماً بالطبع. السببُ الأول هو أن العلماء عادةً يعرفون، إلى حد ما، المسافةَ التي تفصل بين الرابح والخاسرين في الوقت الذي يعلَن فيه عن الاكتشاف. ثانياً، ما من عالمِيْن يتبعان نفسَ الطريق بالضبط، وهذا يعني أن الخاسرين

يقدّمون، أيضاً، نتائج مفيدة. لذا فالخاسرون يكَافؤون أيضاً. لذا فقاعدة الأسبقية التي يُفهم منها نظرياً أن «الرابحين يأخذون كلّ شيء» تطبّق على أرض الواقع على أساس أن الرابحين في العلم يكافؤون بدرجاتٍ متفاوتةٍ.

تتجلى براعة قاعدة الأسبقية في أنها تحث على إعلان المكتشفات الجديدة، وذلك بتقديمها فوائد للمكتشف في اللحظة الأولى التي تتجلّى فيها عن الملكية الحصريّة لاكتشافه. في العلم، الأسبقية هي الجائزة. وقد علم البيولوجيا بيتر ميداوار Peter Medawar إن الأسبقية توفر للرابحين ملكيّة أخلاقية للمكتشفات التي توصلوا إليها، حتى لو لم يحصلوا على الملكية القانونية لها.

بيد أنّ ثمة مشكلاتٍ تواجه قاعدةَ الأسبقية، ذلك أنها تثبِّتُ جميع المجازفات التي لا مفرّ منها في البحث والتطوير على أكتاف العلماء. لن يكون هذا نظاماً فعالاً إذا كان العلماء ينفرون من المجازفات. وعموماً، يبدو أنه بغية الدخول إلى عالَم العلم، من الضروري أن يُدفَعَ شيءٌ ما للعلماء، سواءٍ أكانوا ناجحين أم خاسرين في المسابقات التي اختاروا المشاركة فيها. وفي السياق يلاحِظُ كينيث أرو Kenneth Arrow أن «التكاملية بين التعليم والبحث، من وجهة النظر الاقتصادية، هي حادث سعيد». وتفسّرُ هذه «التكامليةُ» السبب في أن كثيراً من العلماء يعملون في الجامعات، كما تفسّر

السببَ في أن الجامعات في القرون الأخيرة كانت الأمكنةَ التي أُبْدِعَ فيها بعضُ أهمِّ التقدماتِ العلميةِ. إن نظام تثبيت الأساتذة في الجامعات tenure، وهو نظامٌ للعقود يدور حوله كثير من الجدل، ثم إنه طريقةٌ لعدم تدخّل المجتمع عندما يملك العالِمُ الأسبابَ لإجراء بحث دون آخر، في الوقت الذي يملك فيه أناسٌ آخرون الأسبابَ التي تجعلهم غير متفقين مع هذا العالم.

ومع أن المحاكمة التي أجريتُها للوصول إلى قاعدةِ الأسبقيةِ تعتمد على لغة علم الاقتصاد الحديث، فقد ترسخت القاعدةُ نفسُها في وقتٍ أبكر بكثير من نشوء هذه اللغة. (إذ إن المجتمعات تكون عادةً أذكى بكثير من المفكرين الاجتماعين). إن تأسيس جمعيةِ لندن الملكية (عام 1662)، وأكاديمياتٍ مشابهةٍ أخرى في باريس وروما وبرلين، يعود إلى تسهيل تبادل المعرفة العلميّة، وتثبيت الاكتشافات والابتكاراتِ الجديدةِ. هذه الأكاديميات هي، أيضاً، التي جعلت قاعدة الأسبقية قانونيةً وطبّقتها، وأصبحتْ مسرحاً لحلِّ الخلافاتِ على الادعاءات المتضاربة بالأسبقية. ويمثّل النزاعُ بين نيوتن ولايبنتز Leibnitz على أسبقية ابتكار علم التفاضل والتكامل، واحداً من أشهر الأمثلة على هذا الموضوع.

بيد أنه لا قاعدة الأسبقية، ولا الأكاديميات، نشأت من فراغ. فقد عزا المؤرخُ الاقتصاديُّ بول ديفيد Pail David أصولَ هذه القاعدة

إلى مشكلةٍ واجهها حكّام إيطاليا في عصر النهضة، تتعلق بكيفية اختيارهم لرجال العلم الذين كانوا يزيّنون بلاطاتهم. وبالطبع، فإن تطور المؤسسات لا يخضع لإملاءات المحاكمة التحليلية analytical reasoning، إذ إن المحاكمة التحليلية هي التي تفسّر هذه التطورات. وحتى فكرة الملكيّة الأخلاقية للإنجازات الإبداعية، فقد حدثت قبل الأكاديميات. وعلى سبيل المثال، كان ثمة عرفٌ بين شعراء الملاحم في الهند خلال القرون الوسطى، هو أن يشيروا إلى أشخاصهم في قصائدهم بتسميتهم لأنفسهم الشخصَ الثالث. وكانوا، بعملهم هذا، يتركون بصمتَهم على إبداعاتهم (وكانوا معظمهم رجالاً) ـ وكلما كان الشاعر أعلى مقاماً، ازدادت شهرته، وكَثُرَ محبّوه، ومن ثم، ازداد رصيده من المال. هذا وقد مارس الكتّابُ والفلاسفةُ والعلماءُ في أوراسيا Eurasia نقلاً مفتوحاً للمعرفة في مرحلةٍ أبكرَ من ذلك. وقد أماطَ عالمُ الأنثروبولوجيا جاك كودي Jack Goody اللثامَ عن الطرائقِ العبقريّةِ التي تَرَكَ فيها المبدعون، حتى في المجتمعات التي ليس فيها كتابات مدوّنة، علاماتٍ على أعمالهم ليتذكّرها الناس. لكن هذه الممارسات جرت مصادفة. ما فعلته قاعدةُ الأسبقية هو وضع خَتْمٍ لموافقةٍ مؤسساتيةٍ على نشر الأعمال الإبداعية.

ثمة تقييدات للعلم. فالاعتماد الحصريّ على المال العام لتمويل البحث والتطوير مسألة تحتمل النقاش والجدل، ذلك أن للمعرفة

خاصيتيْن أخرييْن هما: لا أحد يعرف تماماً ما هي السلعة التي سيجري إنتاجها، قبل أن يتم إنتاجها؛ ثم إنه ما من أحدٍ يعرف سلفاً كيف يمكن إنتاجها. وبالطبع، فمن المحتمل أن يملك الخبراء فكرة أفضل من الآخرين عن تلك المسائل القابلة للحل، ووسائل حلها. وإذا أراد مجتمعٌ التثبُّتَ من وجود مجموعةٍ من المسائل العلمية والتقانية لا بد من حلها، تعيّن عليه تشجيع نشاطات البحث والتطوير لا في العلم فقط، ولكن في مؤسسة أخرى موازيةٍ يجري فيها خصخصة الاكتشافات والابتكارات، سنطلق عليها اسم التِّقانة (التكنولوجيا) Technology.

إحدى الطرائق التي تَحُولُ دون استعمال المعرفةِ من قِبَلِ آخرين هي إبقاؤها سريّة. ففي أوقاتٍ سابقةٍ، كان ممارسو تحويلِ المعادنِ الخسيسةِ إلى ذهبٍ، وكذلك السماسرة والمشعوذون، والعاملون في بعض الصناعات (صناعة الزجاج، التعدين، تصنيع التجهيزات الدقيقة)، والخبراءُ في حل مسائل الحساب المعقدة لمصلحة التجّار ورجال الأعمال، يبقون معرفتَهم ومهاراتِهم طيَّ الكتمان. وفي عصر الاكتشافات البحرية، كان يُحتَفَظُ بخرائط الطرق التجارية بعيداً عن غير أصحابها. وكان المحتفظون بالأسرار قادرين على جني أرباح من معرفتهم، وهذا يفسّر سبب ممارسة السرّيّة غالباً في التِّقْنِ. إنّ الهندسة

المكسية reverse engineering ـ وهذا مصطلح حديث ـ تمثل خطراً على الحِرَفِ، وذلك لاحتمال قيام المنافسين بإنجاز نفس الابتكارات. وحقوق احتكار المعرفة، أو براءات الاختراع patents، علاجٌ لتلك المشكلة. إن نظام براءات الاختراع ـ أو حقوق النشر copyright للصوّر والتعابير الكلاميّة، المتعلقة ببراءات الاختراع ـ تسمح للناس بإعلان مكتشَفاتهم على الملأ دون إجبارهم على تقاسم أرباح تلك المكتشفات. إنها وسيلةٌ قانونيةٌ لجعل معلومةٍ سلعةً محجوبةً. ويقدّمُ هذا النظامُ مكافأةً لقاء الكشف عن المعلومة، ثم إنه يجعلَ المكافأةَ مقدّمةً بناءً على

G. R.

By His MAJESTY's Royal Letters Patent, Granted to *Richard Wakefield*, for his New Invented Method of Tuning and keeping in Tune *Harpsichords*, *Piano Fortes*, and *Spinnets.*

11. براءة اختراع لبيانات قيثارية harpsichords تعود إلى القرن الثامن عشر

أسبقيةِ كشفها. وكما هي الحال في قاعدة الأسبقية في العلم، فإن نظام براءات الاختراع يشجع على المسابقات في التقانة.

بدأ الاستعمال المنهجيّ لبراءات الاختراع في البندقية (فنيسيا) عام 1474، حين وعدت جمهوريتها بتقديم امتيازاتٍ مدتها عشر سنوات لمبتكري فنونٍ وآلاتٍ جديدةٍ. لكنّ أوّلَ تدشينٍ للقوانين الحالية لبراءات الاختراع حصل في إنكلترة عام 1623 عندما وُضِعَ القانونُ المسمّى English Statute of Monopolies الذي رسّخ مبدأً عامًّا ينصّ على أن المبتكرَ «الأوّلَ والحقيقيَّ» فقط لسلعةٍ صناعيّةٍ جديدةٍ، يجب أن يُمنَحَ حقَّ احتكارها ـ وفي حال القانون السابق، كانت مدة هذا الحق 14 عاماً.

وحتى روّاد قوانين براءات الاختراع الحديثة، فإنهم لم يوافقوا على كون براءات الاختراع «إحدى حقائق الطبيعة»، وهذا يفسّر السببَ في أنّ من المتعارَفِ عليه اعتبارَ براءات الاختراع منتميةً إلى عالَم التّقْنِ. لكنّ الدعاوى القضائية الحديثة المتعلقة ببراءات الاختراع في حقل التقانة الحيوية biotechnology بيّنت أنه ليس من السّهل دوماً الاتفاقُ على ما يسمّى حقيقةً طبيعيةً.

سأقوم الآن بتلخيص ما أريد ذكرَهُ باستعمال اللغة التي اعتمدتُها في الفصول السابقة: السّلوك في التقانة مدفوعٌ بالسوق، ومن ثم

فهو خاضع للقانون؛ أمّا في العلم، فالسلوك مدفوع بالمجتمع، ومن ثم خاضع للقواعد الاجتماعية. وكلتا هاتين المؤسستيْن تُنتِجُ المعرفةَ، لكنَّها تُعتبرُ، في الحالة الأولى، سلعةً عامة. وتختلف الحوافز في العلم والتقانة في الأساليب التي تشجع العاملين فيهما على اعتبار منتَجهم منسجماً مع المؤسسات التي ينتمي إليها. لذا يجب ألّا نفاجَأ من أن تكون سمةُ ما ينتَجُ مختلفةً أيضاً. الاختلاف التقليدي بين العلم والتقانة، الذي يَرَى العلمَ معنيًّا بالبحوث الأساسية (التي مُخرجها هو مُدخَلٌ في إنتاج السّلع والخدمات)، يفسِّرُ العلمَ والتقانةَ بدلالة الاختلافات في منتَجاتهما. ووجهة النظر التي تقدَّم هنا، والتي تعتبر العلمَ والتقانةَ مؤسّستيْن، تبدو لي أعمق من ذلك، فهي تساعد على تفسير السبب في توقّع أن تكونَ المُخرجاتُ مختلفةً.

من المسلَّم به في هذه الأيام أن للعلم حوافزَ، لها ما يبرّرها، تحثُّ العلماءَ على الكشف عن إبداعاتهم. لكنّ بروزَ وسائلَ اجتماعيّةٍ تجسّد هذه الحوافزَ، لم يكن شيئاً لا مفرّ منه. ولم تبرزْ هذه الحوافز بسهولةٍ لأنها تستلزمُ جهوداً اجتماعيّةً من العلماء ومن الذين يرعوْنهم. هذا وإن دورَ الأكاديميات في إخضاع الدعاوى إلى تدقيقٍ مستقل للفصل في مشكلة الأسبقية، ولإبداء الرأي في نوعية أولئك الذين يدخلون ميدان العلم، هو دورٌ جوهري. فالتقديرات التي تُمنح للجماعات العلمية، والميداليات، والألقاب العلمية ـ

وهي العملة التي يكافأ بها العلماء ـ هي إبداعاتٌ ممتازة، لأنها لا تتطلب موارد كثيرة. وكي تكون تلك المكافآت الاجتماعية فعّالةً، ثمة جزءٌ لا بأس به من ثقافة العلماء يتضمن استحسان المكافآت غير الماليّة. وقد مكّن هذا الاستحسانُ العلماءَ من إنتاج معارفَ قليلةِ التكلفةِ. ومع ذلك، فإن استحسان هذه المكافآت الاجتماعية يجب أن يواجه الجوائز المالية المخصصة للتقانة، والتي تتزايد باستمرار. وإذا ازدادت المكافآت المالية ـ وهذا حدثَ فعلاً في السنوات الأخيرة ـ فإن استحسان الحصول على مزيدٍ منها في العلم يصبحُ طلباً متزايداً لترفيه الباحثين العلميين. إن العلم يجسّد مجموعةً من القيم الثقافية توخّيًا لوقايته من التهديد الذي توجِّهه إليه مُنَافِسَتُهُ ـ التّقانةُ. وقد ثبت أن هذا التهديدَ حقيقيٌّ، إذْ بدأت مؤسستا العلم والتقانة في العقود الأخيرة تتداخل إحداهما في الأخرى. وقد صار العلماء يتصرّفون مثل التقانيين، الذين ينعمون بالمكافآت المالية التي توفرها لهم التقانة، وبالميداليات والتقديرات التي يقدمها العلم.

وبرغم التوترات الحاصلة بين العلم والتقانة، فهما يواصلان تقدمهما في عالم بيكي. وفي هذه الأيام، ترقى المبالغ المخصّصة للبحث والتطوير إلى 2.5 بالمئة من الناتج المحليّ الإجماليّ في البلاد الغنية، في حين أن النسبة المقابلة في البلاد الفقيرة أقل كثيراً من

1 بالمئة. ولما كان الناتج المحلي الإجمالي في البلدان الغنية يعادل ستة أمثاله في البلدان الفقيرة، فلا يدهشنَّنا أن تحدثَ معظمُ التقدماتِ العلميةِ والتقانيةِ في عالم بيكي، لا في عالم دستا الذي لا تتجاوز مساعيه، في أفضل الأحوال، أن يكونَ مستخدِماً محدوداً لهذه التقدمات. هذا وإنني لم أتطرّقْ حتى إلى الإنفاقات النسبية على التعليم في عالميْهما.

إن الإبداعات المؤسساتية في العلم والتقانة، التي ذكرْتُها توًّا بشيء من الاقتضاب، نشأتْ في أوربة خلال الفترة التي يطلق عليها علماء التاريخ اسمَ عصر التنوير. قد يكون هذا المصطلح مثيراً للضيق إذا فُسِّر بمعنىً إدراكيٍّ. وهو يثير الضيق فعلاً بين المثقفين، لأنه يفسَّر كذلك عادةً. إنهم ينزعجون من القول بأن الأساس التحليلي ـ التجريبي للمعرفة ـ الذي بُنِيَ عليه كلٌّ من العلم والتقانة ـ هو اختراعٌ أوروبيٌّ. وهم يطرحون السؤال التالي: ماذا عن تلك الحضاراتِ التي وُجدت في أزمانٍ خاليةٍ، وفي أماكنَ مختلفةٍ، والتي ألهمت العلماءَ الذين قدَّموا إسهاماتٍ رصينةً إلى المعرفة؟

ليكن معلوماً، نهائياً، أنّ الأساسَ التحليليَّ ـ التجريبيَّ ليس من اختراع عالَم بيكي، وأنّ السبيل الروحيَّ ـ الإلهاميَّ لاكتساب المعرفة غيرُ مقصورٍ على عالَم دستا. فكلُّ مجتمعٍ عرفتْهُ، إلى حدٍّ ما، قدَّم الكثير لكلا العالَمَيْن، وغالباً ما كان يجري ذلك في وقتٍ واحد. وهذا قد يفسِّر السبب في أن الناس اليوم، المنتمين إلى جميع بقاع العالَمِ،

قادرون على ممارسة العلم والتقانة بكل بساطةٍ عندما يُمنحون فرصةً ضئيلةً. ثم إن خلفيتهم «الثقافية» ليست عنق زجاجةٍ فكرية. إن النصوص التي تذكر أن التقدم العلمي والتقاني حدث في عالَمِ دستا في وقتٍ كان فيه عالَم بيكي مغموراً بالظلام، ليس صحيحاً معرفيًا، وهو ليس سوى تكرارٍ لأقوالٍ مألوفةٍ تعوّدنا سماعها. ما أنجزته أوروبةُ خلال عصر التنوير كان أهمَّ من الثورة في نظرية المعرفة epistemology، بمعنى أنه لم يتيسّر لأيِّ مكانٍ آخر القيامُ بهذا الإنجاز قبل أوروبة، التي أقامت مؤسساتٍ مكّنت إنتاجَ المعرفةِ ونشرَها واستخدامَها ـ وفي الحقيقة، مكّنت صناعة المعرفة كلّها ـ من الانتقالِ من نُخَبٍ صغيرةٍ من الناس إلى عامةِ الجماهير. وقد عزّز هذا الانتقالُ النمط التحليليَّ ـ التجريبيَّ في التفكير ليصبح روتينياً. ويعلّلُ هذا الإنجازُ قدراً كبيراً من الإحصاءاتِ المتعلقةِ بالاقتصادِ الماكرويِّ (الكليّ) الذي تحدّثْتُ عنه في الفصل 1.

الفصل 6

الأسر والشركات

المجتمعات والأسواق هي مؤسّسات كبيرة. ولا يعمل الناس فيها بطريقة مباشرة فحسب، إنما، أيضاً، عبر عدد من المؤسّسات التي هي أصغر منها، أبرزها الأُسَرُ والمشاريع التجارية. وعند دراسة هذه المؤسّسات، يجدر بنا التساؤل عمّا يسعى الناس لإنجازه فيها. وتمتد جذور العائلة عميقاً في التاريخ البشري بحيث يبدو التساؤلُ عن الغرض الاقتصادي منها شاذًّا. ومع ذلك، فقد عُرِفَ أن هذه المؤسسات خضعتْ لتغيراتٍ استجابةً لِشُحّ مواردها. لن أتحدث بالتفصيل عن الأدوار الواضحة التي تؤديها الأُسر والمشاريع التجارية في تمكين الناس من البقاء على قيد الحياة، وعمّا إذا كانت تنسجم بعضها مع بعض، وعمّا إذا نجحت في ذلك. وسندرس، بدلاً من ذلك، بعضاً من سِمَاتِهَا التي هي أكثر وضوحاً بغية التوصّل إلى فهمٍ للاختلافات الواسعة بين عالَمي دستا وبيكي.

الأُسَرُ

من بين الجماعات المستقرّة في مُقَامِهَا، تُعَدُّ العائلةُ family المؤسسةَ التي كانت تُرَسِّخُ تقليديًّا أكثَرَ الروابطِ قوةً. ويرى علماء

الاقتصاد والإحصاء أن من المفيد التعامل مع فكرةٍ أكثَر معاصرةً ـ الأسرة household ـ التي هي وحدة صغيرة في العائلة. ونعني عادةً بالأسرة وحدةَ تدبيرِ شؤونِ المنزلِ أو الاستهلاكِ. ويتناول أفرادُها وجباتِهم معاً، أو أنهم يتقاسمون وجباتهم التي تُؤخذ من مخزونٍ مشتركٍ من الغذاء.

نحن نفترضُ أن الوالديْن يرغبان في حماية أسرتهما، والعملِ على توطيد سعادتها ورفاهها، وهذا يسري على أفرادها جملةً. لكنْ قد يحمل الوالدان أفكاراً مختلفةً عمّا تعنيه كلما «جملةً». ففي عالم دستا، حيث تؤثّر العائلةُ الموسَّعة في قرارات الأُسرة، فالوالدان ليسا وحدهما المهمَّيْن، بل الأجداد أيضاً (وحتى شبكة أوسع من الأقرباء)، وهم يؤثّرون في قرارات الأسرة.

وقد اكتشف علماء الاجتماع أن توزيع الحاجات الأساسية ـ الطعام، العناية الصحيّة، التعليم، وسائل التسلية ـ غير عادلٍ ضمن الأسر في عالَم دستا. ويبدو أن بعض هذه التوزيعات غير العادلة لا بدّ منها. لننظر، مثلاً، في توزيع الطعام. إن قرابة 60 ـ 75 بالمئة من الطاقة اليومية التي تُدخَلُ في التوازن الغذائي لشخصٍ ما تذهب إلى صيانة الأجسام (الدورة الدموية، النشاط الدماغي، ترميم النسج، الاستقلاب، وهلم جرّا)، في حين يُصْرَفُ القسمُ المتبقّي 25 ـ 40 بالمئة ـ على نشاطات استِنْسَابِيَّةٍ أخرى (العمل،

التسلية). إن النسبة 60 ـ 75 بالمئة هي أشبه بحاجة «مثبَتة»: فعلى المدى الطويل يطلب الناس هذه الحاجة باعتبارها حدًّا أدنى، بقطع النظر عمّا يعملونه. لذا يجب علينا توقُّع توزيع الطعام بطريقة غير عادلة في كل الأُسر الفقيرة جدًّا، مع أنه كان بالإمكان توزيعُه بعدْلٍ في هذه الأسر نفسها ولو أنها كانت غنيّةً. ولمعرفة السبب نفترض أن متطلبات الطاقة اللازمة للصيانة اليومية تساوي 1,500 كيلو كالوري. لنأخذ أسرة مكونة من أربعة أفراد لا يستطيعون الحصول يومياً إلاّ على 5,000 كيلو كالوري. يعني التوزيعَ العادلُ أنه ما مِن أحدٍ في هذه الأسرة يستطيع الحصول على قدر كافٍ من الطاقة. والتوزيع غير العادل للطعام يمكّن أكثرَ الأفرادِ إنتاجيةً من العملِ وزيادةِ احتمالِ توصُّل الأسرة إلى وضعٍ أفضلَ من المستقبل. ومن ناحية أخرى، إذا كان بإمكان الأسرة الحصولُ على أكثرَ من 6,000 كيلو كالوري بكثير، فستكون قادرةً على تقاسم الطعام بالتساوي دون تعريض مستقبلها للخطر. وحين يكون الطعام شحيحاً جدًّا، فإن أفراد أسرة دستا، الذين هم أصغر سنا وأضعف بنيةً يُمنحون كميةً من الطعام أقلّ مما يعطَى الآخرون، حتى بعد مراعاة الفروق في أعمارهم. ومع ذلك، ففي الأوقات الجيدة، يمكن لوالديْ دستا أن يوزعا الطعام على الأسرة بالتساوي. وبالمقابل، فإن عائلة بيكي قادرة دوماً على أن تقدّم ما يكفي من الطعام،

فوالداها يوزعان الطعام بالتساوي يومياً ـ مراعين، ثانيةً، الفروق في المتطلبات الغذائية.

التفاوتات بين الجنسين

لا تسمح الاعتباراتُ التي ذكرتُها آنفاً، وحدَها، تفسيرَ كِبَرِ حجم التفاوتات الأُسَريَّةِ في العالَم الفقير. وفي مقالة جديرة بالاهتمام كتبها عالم السكان برافين فيساريا Pravin Visaria، لاحظ المؤلف أن نسبةَ الإناث إلى الذكور في الهند آخذةٌ في الانحدار. وذلك في الإحصاء الرسميّ الهندي للسكان عام 1901، والأسوأ من ذلك هو أن هذه النسبة أقل بكثير من 1. ووفقاً لأحدث الإحصاءات السكانية، يقابلُ كلَّ 100 رجل في الهند 93 امرأة. وفي العالم الغنيّ اليوم، يقابل كلَّ 100 رجل 106 نساء. وبغية إجابة الخبير في عالم الأوبئة لينكولن شين Lincoln Chen عن سؤالٍ يتعلق باكتشاف فيساريا وهو: «أين اختفت النساء؟»، قام هو ومعاونوه بجمع عدد الوفيات والإحصاءات الأنثروبومترية anthropometric المبنيّة على الجنسِ في شبه القارة الهندية، واكتشفوا محاباة الذكور في مخصصات الطعام والرعاية الصحية في الأسرة الفقيرة. وما يدعو إلى الريبة هو أن الوالديْن لا يمارسان وَأْدَ الإناثِ فحسب، بل، أيضاً، يحجبون الرعاية الصحية عن الإناث بعد ولادتهن بغية إنقاص عدد البنات في الأسر.

إن التمييز في الرعاية الصحية لمصلحة الذكور ليس مقصوراً على شبه القارة الهندية، فهو منتشر في الصين أيضاً. وعندما تلحّ القواعد الاجتماعية على أنْ يدفعَ الوالدان مهوراً عالية للبنات، وأن يقومَ الذكور من الأولاد برعاية والديْهم، فلا بد من تفضيل الذكور على البنات في الأسر الفقيرة. لكننا لو افترضنا أن الأمهات يتعاطفن مع بناتهن أكثر من الآباء، لوجب التوقع بأن يكون تمييز الذكور في الطعام والرعاية الصحية أقل في الأسر التي نساؤها متعلماتٌ، أو قادراتٌ على الحصول على وظيفةٍ مأجورةٍ، أو مشرفاتٌ على موازنة الأسر، وذلك عندما تتساوى الأشياء الأخرى. وثمة أدلة على أن هذه هي الحال في كلٍّ من شبه القادرة الهندية وجنوب الصحراء الإفريقية.

إن نسبة الإناث إلى الذكور في جنوب الصحراء الإفريقية هي 102 إلى 100، وهذا يعني أن عدم التوازن بين الإناث والذكور في الهند ليس انعكاساً للفقر وحده. وقد لاحظتْ عالمةُ السّكان إستر بوسروب Ester Boserup أن للنساء دوراً بارزاً في الزراعة التي تعتمد على عَزْقِ الأرض (كما في جنوب الصحراء الإفريقية)، بعكس المناطق (مثل شبه القارة الهندية) التي تسودها الزراعةُ التي تستعمل المحاريث. وقد وجدتْ بوسروب رابطةً بين تقانة زراعة النباتات الغذائية التي تستعمل المحراثَ ومركز المرأة في أسرتها. ويختلف التمييز في شبه

القارة الهندية باختلاف المناطق البيئية. وتعمل النساء كثيراً في زراعة الأرز، التي تتطلب، في الحقيقة، براعة يدوية أكثر مما تستلزم قوة عضلية. والنساء أقل انخراطاً في زراعة القمح، حيث القوة العضلية مُدخَلٌ أساسي (فالعمل باستخدام المحراث يتطلب قوة جسدية). وفي الهند يلاحَظُ أن نسبة الإناث إلى الذكور أعلى في الولايات التي تنتج القمح (الموجودة، بالدرجة الأولى، في الشمال).

وتتعلق التفاوتات في الرعاية الصحية بين الجنسين ضمن الأسر في العالم الفقير باختيار الخصوبة. فلما كانت النساء يتحمّلن العبء الأكبر في موضوع حمل الأطفال وتربيتهم، فيجب التوقع أن يكون عدد الأولاد الذين تريده النساء أقل مما يريد الرجال. ومن ناحية أخرى، فإذا كانت النساء يملكن حساسية للأوضاع الاقتصادية أكثر من الرجال، فسيرغبن في أن يكون عدد أولادهن أكثر مما يريده الرجال، لأن الأولاد يقدمون تأميناً ضد الأوضاع السيئة. ويترتب على هذا كله أن يُتوقع أن تكون معدلات الولادة أقل في المجتمعات التي يمنح فيها النساء سلطة أعلى. وتوفر البيانات (المعطيات) المتعلقة بوضع المرأة في عالم دستا نموذجاً واضحاً يتجلى في أن الخصوبة العالية للنساء الأميات، والنسب المنخفضة للنساء الحاصلات على عمل مأجور، والنسب العالية للنساء اللواتي يعملن في بيوتهن (بدون أجر)، كلها تسير معاً.

حقوق الملكية والخصوبة

درسنا حتى الآن عاملين يحدّدان السلوكَ الذي تتبعه الخصوبة هما: الالتزام بالأعراف والعادات، والعلاقات بالجنس (من حيث الذكورة والأنوثة). ويسير هذان العاملان معاً نحو تفسير الفروق اللافتة للنظر في معدلات الولادة بين عالمي بيكي ودستا. بيدّ أنّ ثمّة فروقاً جوهرية في السلوك الذي تتبعه الخصوبة بين شبه القارة الهندية وجنوب الصحراء الإفريقية أيضاً، وهي قد تُعزَى إلى فروقٍ في حقوق الملكية بين منطقتيْن. (وفي العقود الحديثة، اختلفت معدلات الخصوبة هناك بعمل قدره 2 تقريباً.) هذا وإن التكاليف التي يتحملها الآباء في الإنجاب تكون اخفض حين يتقاسم الأقرباء تكلفة تربية الطفل (وهذا مظهر آخر للروابط القوية). ومن المعروف أنّ إرضاعَ الطفلِ من قِبَلِ قريباتِ والديْه عادةٌ منتشرةٌ في جنوب الصحراء الإفريقية. هذا ولا تقتصر تربية الأطفال على الأبوين، فهذه مسؤوليةٌ تتقاسمها مجموعة الأقرباء هناك. والإرضاع في البيئة الإفريقية لا يُضعف الروابط بين الآباء والأبناء. فهذه المؤسسة توفر نمطاً من التأمين المتبادل ضمنها (انظر في أسفل). ولما كانت فرص الادخار نادرة في المناطق الزراعية جنوب الصحراءِ الإفريقيةِ ذات الإنتاجية المنخفضة، فقد يمكّن الإرضاعُ،

أيضاً، الأسرَ من تسوية استهلاكها مع الوقت. وفي أجزاء من غرب إفريقية، وُجد أن قرابة نصف الأطفال يعيشون مع أقربائهم في أي وقت يشاؤون. ولأبناء وبنات الأخ والأخت نفس الحقوق في الإقامة والدعم عند الأعمام والعمات والأخوال والخالات. وإذا كانت الفوائد التي يجنيها الأبوان نتيجة إنجابهما مزيداً من الأولاد أعلى من النفقات التي يدفعانها لإعالتهم، فإنهما ينجبان عدداً كبيراً نسبياً من الأولاد.

وفي جنوب الصحراء الإفريقية، ولّدَ وجودُ الأراضي المشاع في الماضي لدى جماعاتٍ تربطهم صلة القربى، إغراءً للأسرة للمزيد من الإنجاب. هذا وإن العائلات الكبيرة تكافأ (أو، على الأقل، كانت تكافأ حتى عهد قريب) بحصة أكبر من الأراضي العائدة للعشيرة أو القبيلة. إن نظام الأراضي المشاع، مضافاً إليه نظام الدعم القوي الذي يوفره الأقارب للأطفال، يكوّنان معاً سبباً أساسياً للتشجيع على الخصوبة. وبالمقابل، فإن الأراضي الزراعية ليست مشاعاً في شبه القارة الهندية، ومن المحتمل أن يكون هذا انعكاساً لندرة الأراضي هناك. إن كبر حجم العائلة يؤدي إلى تشظّي تلك العائلة إلى أُسرٍ يملك كلٌّ منها قطعةً من الأرض، وهذا يُضعف الحافز إلى الإنجاب.

متطلبات الأُسَر

(i) التأمين

يعني تأمينُ شخصٍ من المخاطر اتخاذَ وسائلَ لتخفيض احتمال تعرّضه لها. لتحقيق ذلك، يقوم الناس بتبادل السلع والخدمات. ولمّا كانت هذه العملية معرّضة لأخطار محتملة، فإن الناس يدفعون مبالغَ ضئيلةً ليتسلّموا تعويضاتٍ إذا ما حصلت الأخطار فعلاً. ويبدو تفادي المخاطر إجراءً عالميًّا. ولو كان لوالدا دستا أن يختارا بين أن يحصلا على مبلغٍ مؤكَّدٍ قدره 5,000 دولار، أو أن يحصلا على أحد المبلغين 4,000 أو 6,000 دولار بالقرعة، فإنهما سيختاران المبلغ المؤكّد. ومع أن المبلغَ المتوسّطَ في الخيارين واحد (وهو 5,000 دولار)، فإن خيار القرعة ينطوي على مجازفة، خلافاً للخيار الأول. لكنْ كيف سيتصرفان إذا كان عليهما الخيار بين أن يحصلا على مبلغٍ مؤكّدٍ قدره 5,000 دولار، أو أن يحصلا بالقرعة على أحد المبلغين 3,000 أو 11,000 دولار؟ الخيار الأخير ينطوي على مجازفة، لكن متوسطه 7,000 دولار (أي المجموع 11,000 + 3,000 مقسماً على 2)، وهذا أكبر بكثير من 5,000 دولار. لا نعلم الخيار الذي سيعتمدانه. الناسُ المحبّون للمغامرة يجازفون، لكنهم يفعلون هذا إذا كانت المجازفات تقدم إليهم توقعاتِ دخلٍ أعلى. وفي مثالنا،

قد ترفض الأسرة المجازَفَةَ لأنها قد لا تحقق توقعاتها المستقبلية. وبالمثل، فالناس يدفعون لتقليل الأخطار التي يواجهونها، ولكن شريطة أن يكون ما سيدفعونه ليس كبيراً جداً.

لا تستطيع الأُسَرُ في قرية دستا النافذ إلى شركات التأمين: ثم إن الحكومة أيضاً لا تدفع تأميناً لتقيهم شر المصائب. لذا يقوم القرويون بتأمين بعضهم بعضاً عن طريق ممارستهم للتبادلية Rcciprocity (الفصل 2). والمشكلة هي أن ما تقدر الجماعات على تقديمه لكل أسرة قليلٌ جداً لتؤمنها من الأخطار. وعندما يكون محصولُ والد دستا سيئاً بسبب قلة الأمطار، أو نتيجةَ تسلّط بعض الحشرات على المحصول، فإن المحصول الحقول المجاورة لن يكون بحالة جيدة أيضاً. وتحتاج أسرة دستا إلى المساعدة، تماماً عندما يكون الآخرون في مجتمعها بحاجةٍ أيضاً إلى المساعدة. كذلك، عندما تنعَم أسرة دستا بمحصول جيد، فإن الأسر الأخرى تكون في وضع جيد أيضاً. وبلغةٍ إحصائية نقول إن المخاطرَ الزراعيةَ ضمن القرية «متصلٌ بعضُها ببعض إيجابياً». وهكذا، فعلى الرغم من أن وجود الجماعات ضروريٌّ للبقاء على قيد الحياة في عالَم دستا، فهي غير قادرة على توفير فرصة كبيرة لتحسين أوضاعها. وبسبب عدم قدرة الناس على تأمين أنفسهم بقدرٍ كافٍ من حدوث إخفاقات في أوضاعهم، فإنهم يحجمون عن

القيام بنشاطاتٍ توفر فرصةً لنجاح كبيرٍ، إذا واكب ذلك احتمال حدوث إخفاقٍ كبير. لقد ظلَّ عالم دستا فقيراً لأن أفراده لم ينشئوا مؤسساتٍ تمكِّن الناسَ من الانخراط في نشاطاتٍ إنتاجية تحوي في طياتها بعضَ المجازفة.

لما كان التأمين، الذي يمكن للأسر في قرية دستا أن توفره لأفرادها في حال كساد موسم محاصيلها، محدوداً جدًّا، فإنها تتبنّى استراتيجياتٍ إضافيةً للتقليل من المخاطر التي قد تتعرض لها، وذلك بتنويع محاصيلها. لذا يَزرع والدا دستا الذرةَ، والتَّفْ، والإنست neset، آملينْ في أنه حتى لو كان محصول الذرة سيئاً في أحد الأعوام، فلن تخيِّبَ آمالَها الإنست. ولما كان ريع الموارد المحلية في قرية دستا جماعيًّا، فقد يكون هذا سبباً في رغبة مشتركة لتخفيض المجازفات. الأراضي الحُرْجيّةُ هي نظم بيئية غيرُ متجانسةٍ، فقد تحمل مجموعةً من الأشجار في سنةٍ فواكهَ، لكنّ مجموعةً أخرى ربما لن تثمر في سنة أخرى. وإذا كانت الأرض الحرجيّة مقسّمةً على قطعٍ خاصةٍ، فإن كلّ أسرة تواجه مخاطر أكبر مما لو كانت هذه الأرض مشاعاً. قد يكون انخفاضُ مجازفاتِ الأسرِ الفرديةِ الناتجُ عن الملكيةِ الجماعيةِ محدوداً، لكنْ لما كان متوسطُ الدخول طفيفاً جدًّا، فإن الفوائدَ التي تجنيها الأسرُ من الملكية الجماعية كبيرةٌ.

يعكسُ كثيرٌ من الممارسات الاجتماعية في العالَم الفقير الرغبةَ العامةَ في تخفيض المجازفات. وعلى سبيل المثال، فإن الإقامة الدائمة في نفس المكان تمكّن الناس من استغلال المعرفة التي اكتسبوها منذ طفولتهم للتعامل بمهنيةٍ مع خصوصية تربيتهم. وقد غدت هذه الممارسة قاعدة اجتماعية راسخة في معظم الثقافات الزراعية التي تعتمد على المحاريث. ويترتب على ذلك أنه كلما ازدادت المسافة بين زوجٍ من القرى، قلّ احتمال وجود علاقة بين مُخرجاتهما الزراعية. وعلينا أن نتوقع من الأسر الريفية التي تواجه أخطاراً أكبر تتعلق بسوء محاصيلها أن تكوّن تحالفاتٍ عن طريق الزواج مع أُسَرٍ تنتمي إلى قرىً تفصلها عنها مسافات كبيرة. وهناك أدلة متفرقة على أن هذا يحدث فعلاً.

لوالديْ بيكي، خلافاً لوالديْ دستا، حرية النفاذ إلى مجموعة واسعة من أسواق التأمين التي تُسهم في دَرْءِ المخاطر عن مئات الآلاف من الأُسر في بلدها (بل في العالم، إذا كانت شركة التأمين متعددةَ الجنسيات). يضاف إلى ذلك أن الحكومة تسهم في عملية الإنقاذ إذا حدثت طوارئ غيرُ مؤمَّنٍ عليها (هزات أرضية، فيضانات). وهذا ساعد على تخفيض الأخطار الفردية أكثر مما يقدر والدا دستا على تحقيقه. السبب الأول لذلك هو أن المخاطر البعيدة مكانيًا غالباً ما يكون غير مرتبط بعضها ببعض، خلافاً للمخاطر

القريبة مكانيا. ثانياً، من الممكن أن يتقاسمَ والدا بيكي مع عدد أكبر كثيراً من الأسر تبعاتِ كلٌ خطرٍ يحدث لأيٍّ منها. وبوجود قدر كاف من الأسر، وقدر كاف من استقلال المخاطر بعضها عن بعض، يمكن للتأمين المتبادَل التكفُّلُ بتبعاتٍ قليلةٍ للخطر الذي تتعرّض له كلّ أسرة. وهذا اقتضاءٌ لنظرية الاحتمالات الشهيرة المسماة قانون الأعداد الكبيرة Law of Large Numbers. فالحظّ السيء الذي يصيب عائلة ما، غالباً ما يقابله حظّ جيّدٌ يصيبُ عائلةٌ أخرى تعيشُ بعيداً في ظروف مختلفة. ما ينصّ عليه قانون الأعداد الكبيرة هو أنّ الشركات الكبرى إذا أقيمتْ ليُنافسَ بعضُها بعضاً، فإن مجموع ما تدفعه الأُسر يساوي مجموع ما تفعله تلك الشركات للأسر المتضررة إضافةً إلى تكلفة إدارتها. وبالطبع قد تكون التكاليف عالية، لأنها لا تتضمّن الوقت والموارد التي تُنْفَقُ على الأعمال الورقية التي لا مفر منها فحسب، لكنها تتضمن الوقت والمواردَ اللازمةَ التي توفّرها شركاتُ التأمين لِتَعَرُّفِ شدة الخطورة التي يمكن أن يتعرض لها المؤمّنُ، ومراقبةَ ما إذا اتُّخِذَتِ احتياطاتٌ مناسبةٌ من قِبَلِ المؤمّنين لعدم حصول تبعاتٍ سيئة. وعندما تكون الأسواق والحكومةُ معاً قادرة على الاستفادة من قانون الأعداد الكبيرة، فإنها تكون نافعةً جدّاً للمجتمعات برغم تلك التكاليف الإدارية. ويستطيع الناس أن يؤمّنوا على قسمٍ كبير مما يريدون. وعندما يكونون قادرين على

ذلك، فإنهم يتشجعون على قبول مجازفاتٍ، لكنّهم يتوقّعون الكثيرَ في حال تعرّضٍ ما يؤمّنون عليه لمشكلاتٍ. وهذا هو أحد أسباب كون عالَمِ بيكي غنيًّا الآن.

(ii) الاقتـراضُ، والادخارُ، والاستثمارُ

إذا لم تؤمِّنْ، فإن دخلك سيعتمد بقوةٍ على ما إذا كنت محظوظاً أم غيرَ محظوظٍ. فشراء بوليصة تأمينٍ يساعد على تقليل الاعتماد على الحظّ. وتتعلّق الرغبة البشرية في تقليل هذا الاعتماد بالرغبة العامة لدى جميع الناس لجعل الاستهلاك متساوياً بين الناس مع الوقت. أنت لا تريد أن تتناول طيِّبَ الطّعامِ وتَصومَ، أو تسعد بالازدهار الاقتصادي وتشقى بأزماتٍ اقتصاديةٍ دوريًّا؛ ما تتوق إليه هو أن تأكل وتشرب باعتدال يومياً، وتتمتع بإجازاتك بانتظام، وهكذا. وبالطبع، فالناس ينفقون مبالغَ كبيرةً في مراحلَ معينةٍ من حياتهم، عند شراء البيوت، ودفعِ أقساطِ الأولادِ، والاحتفالِ بمناسباتِ الزواجِ، وتحمُّلِ تكاليفِ الجنازاتِ. هذا وإن كسْبَ المالِ خلال حياة المرء لا يميل إلى التعادل مع إنفاقه لسدّ حاجات ذلك المرء. لذا يبحث الناس عن طرائق لاختصار مصروفاتهم مع الوقت.

وتساعد الرهوناتُ العقاريةُ، الادّخارُ لتعليم الأولاد، وصناديقُ التقاعدِ، على ذلك. وقد وضَع أبَوَا بيكي إشارةَ رهنٍ على بيتهما

الذي اشترياه بالتقسيط، لأنهما لم يستطيعا شراءه كاملاً دون قرضٍ عندما استلماه. والدّين الذي نتج عن ذلك خفّض من استهلاكهما، لكنه مكّنهما من شراء بيتهما. ويدفع أيضاً والد بيكي لصندوق التقاعد، الذي يمكّنهم من دفع تكاليف الحياة عندما يُحالون على التقاعد في المستقبل. وقد انضم والد دستا إلى إدير iddir لدفع تكاليف الجنازات. إن الاقتراض للاستهلاك الحاليّ ينقل الاستهلاكَ المستقبليَّ إلى الوقت الحاضر، أمّا الادّخارُ فيعكسُ الاتجاهَ. ولما كانت الأصولُ الرأسماليةُ capital assets إنتاجيةً، فإن الدولار الذي يُستثمَر اليومَ يصبح أكثَر من دولارٍ غداً. وهذا سببٌ في أنّ الاقتراضَ في عالَم بيكي يوجِبُ دفعَ فائدة، وأن الادّخارَ في المؤسّساتِ الماليةِ يعني الحصول على فائدة، وأنّ للاستثمار في سوق الأوراق المالية عائداتٍ إيجابيةً (مأمولة!).

وبغية صوغ هذه الأفكار المتعلقة باقتصاداتِ السوق، سنتجاهلُ الارتياب، ونتصوّر أنك قادرٌ على شراء آلةٍ - من الخارج مثلاً - بمبلغ 100,000 دولار، وأنها بعد النفقات السنوية التي دُفِعَتْ للعامِلين والسلعِ الضروريةِ، والصيانةِ، وقِطَعِ الغيار، والتسويقِ، فإنها توفّر دخلاً سنوياً قدره 5,000 دولار. يعني هذا أنك إذا اشتريتَ الآلةَ، فإن استثمارَك سيوفّر عائداً سنويًّا نسبته 5 بالمئة (5,000/ 100,000). تصوّر الآن وجودَ مقادير كبيرةٍ من الفرص

الاستثمارية. فبغية شرائكَ الآلةَ وتشغيلها، يجب عدم وجود فرصةٍ استثماريةٍ متاحةٍ لمنحكَ عائداً أعلى من 5 بالمئة سنويًّا. ومن المفترَض وجودُ عددٍ كبيرٍ من المشاريع التي تعطيكَ أقلَّ من 5 بالمئة سنويًّا، وهذه ترفضُها ببساطة.

قد يكون لديك مالٌ كثيرٌ (أي، قد يكون لديك مصرِفٌ، مثلاً)، ولنفترض أن شخصاً ما يتوجّه إليكَ بطلبِ قرضٍ قدره 100,000 دولار لتمويل شراء بيتٍ له. عندها عليك أن تأخذ من المُقتَرِضِ سعر فائدةٍ قدره 5 بالمئة مقابل رأس المال الذي تقدمه. وإذا أخذتَ أيَّ سعرِ فائدةٍ أقلَّ من هذا (عندئذٍ يكون من الأفضل لك الاستثمارُ في شيء آخر، أو البحثُ عن فرصةٍ استثماريةٍ أخرى تعطيك 5 بالمئة سنوياً). فكلُّ مصرفٍ منافسٍ سيجذب المقترِضَ بأخذه سعراً أقل للفائدة. وإذا رغبتَ في أن تكون صَيْرَفيًّا، فأنت لا تريد ممارسة الإنتاج بنفسك، بل تُقْرِضُ أموالاً لأصحاب المشاريع الذين يرغبون في ممارسة الإنتاج. تُرى، ما هو سعر الفائدة الذي تريدُ أن تأخذه منهم؟ إنه، بالطبع، 5 بالمئة، لأنك إذا طلبت سعراً أقل، فستواجه عدداً غير محدود من طلبات القروض؛ وإذا كان السعر أعلى، فلن يأتيك أحدٌ طالباً منك إقراضه.

ثمة طريقة بسيطة لصوغ الأمور التي يواجهها والدا بيكي عندما يفكّران في قرارات استهلاكهم وادّخارهم، وهي أن يعتبروا

أنفسهم أعضاءً في أسرةٍ حاكمة. وهذا أسلوبٌ آخر للقول بأن والديّ بيكي غير مَعْنِيَّيْن برفاهتهما ورفاهة بيكي وسام فحسب، وإنما أيضاً برفاهة أحفادهما وأولاد أحفادهما المحتملين، وهلم جرّا. لن يفعلا ذلك بشكل ظاهر بالطبع، فوالدا بيكي يُدخِلان في اعتبارهما رفاهةَ ولديهما فقط مباشرة. لكنهما (وهذا هو بيت القصيد) يعرفان أن بيكي وسام، عندما يقومان بدورهما باتخاذ قراراتهما الخاصة بالاستهلاك والادّخار، فسيُدخِلان في اعتبارهما رفاهة أولادهما، كما يعرفان أن الأحفاد، بدورهم، سيُدخِلون في اعتبارهم رفاهَ أولادهم، وهلمّ جرّا، وصولاً إلى الأجيال التالية. ويستثمر والدا بيكي في تعليم ولديهما؛ يكنهما لا يتوقعان أن يُعَادَ إليهما ما دفعوه، ولا يضعان جانباً أموالاً لاستثمارها في تعليم أحفادهما، لأن هؤلاء الأحفاد يعتبرون من المسؤوليات المستقبلية لبيكي وسام. في عالم بيكي تنتقل المواردُ من الآباء إلى الأبناء. الأبناء هم مصدرٌ مباشرٌ لسعادة الآباء، وليسوا سلعاً استثمارية. ومن نافلة القول إن توقُّعَ الأحداثِ المستقبليةِ يؤدّي دوراً ضخماً في هذه التداولات بين الأجيال.

ثمة أدلة على أن الناس يفضّلون أن يَستهلكوا الآن دون أن ينتظروا ذلك. وهذا أسلوبٌ للقول إننا غيرُ صبورين. ويمكن تفسير هذا التصرف بأن ثمة فرصةً ضئيلةً بأن وجودَنا غدًا غير مضمونٍ، أو بأننا نخشى ألاّ

يكون الاستهلاكُ متاحاً إذا ظللنا ننتظر (تَذَكَّرِ المثل القائل: «عصفورٌ في اليد خيرٌ من عشرةٍ على الشجرة»).وأيًّا كان السبب، فإن عدم الصبرّ يعني أننا نقلل من أهمية الاستهلاك المستقبليّ لأنه، ببساطة، لن يحدث إلاّ في المستقبل. لكنّ الناس لديهم أيضاً رغبةً للتساوي في استهلاكهم مع الزمن، وهذه طريقةٌ أخرى للقول إنّ القدْرَ الذي نملكه من الإرادة لإحداث زيادة هامشية في الاستهلاك منخفض. ومع ذلك، فلا عدم الصبر، ولا الرغبة في التساوي في الاستهلاك، ينسجم مع حقيقة أن هؤلاء الناس في عالم بيكي يزدادون غنى واستهلاكاً طوال المستقبل المنظور. لماذا لم يرفع والدا بيكي استهلاكهما الحاليًّ على حساب جزءٍ من استهلاك المستقبلي لأولادهما؟

للعثور على تفسيرٍ لهذا الأمر، نفترض أن معدّل عائد الادّخار rate of return on saving أعلى من معدّل توقع الناس للاستهلاك الآن. ولأغراضٍ نظرية، يمكننا، أيضاً، أن نتصور أن معدل التّوق يمكن إهماله، وأن سوق رؤوس الأموال يقدّم عائد ادخار إيجابياً ـ 5 بالمئة سنوياً مثلاً. لننظر الآن في أسرة مستوى استهلاكها هذا العام 120,000 دولار، وفي العامل التالي 120,000 دولار [وهذا يكتب ـ من اليسار إلى اليمين ـ بالشكل (120,000 دولار، 120,000 دولار)]. ولما كان معدل عائد الادخار هو 5 بالمئة سنوياً، فمن المؤكد أن الأسرة قادرة أيضاً على قبول الاحتمال (120,000

دولار، 119,999 دولار). إن الرغبة في التساوي في الاستهلاك مع الزمن يعني أن الأسرة تعتبر أن (120,000 دولار، 120,000 دولار) مرغوبٌ أكثر قليلاً من (120,001 دولار، 119,999 دولار). لذا فإذا طُلب من الأسرة استهلاك ما قيمته 119,999 دولار من السّلع والخدمات الآن، فإنها سترغب في الحصول على ما قيمته أكثر من 120,001دولار، وهذا المبلغ هو قيمة السلع والخدمات في السنة القادمة، وذلك كتعويض. هل ثمة مظهرٌ prospcct لاستهلاكٍ يمكن أن تتحمّله العائلة، وتعتبره مرغوباً أكثر من (120,000 دولار، 120,000 دولار)؟ الجواب هو «نعم». بل يمكننا قولَ أكثر من ذلك: إن الرغبة في التسوية واحتمال حدوث عائدِ ادخارٍ إيجابي يعني أنه من بين جميع مظاهر الاستهلاك التي يمكن أن تتحملها أسرة، فإن ذلك المظهر الذي تجده العائلة مرغوباً أكثر، هو الذي يكون فيه الاستهلاك متزايداً مع الزمن.

لإثبات ذلك، من المفيد تعريف مصطلحٍ جديد. لنطلق على معدّل النسبة المئوية، الذي تستعيض به العائلة عن استهلاكِ هذا العام باستهلاك العام القادم اسم معدل حسم الاستهلاك consumption discount rate بين السنتيْن. إذا كان هذا المعدل هو r، تطلبت الأسرة ما قيمته 1/(1+r) دولار من قيمة الاستهلاك الإضافي في السنة القادمة وذلك لتخفيض ما قيمته دولار واحد

من الاستهلاك هذا العام. وهذه طريقة أخرى للقول إن ما قيمته دولار إضافي واحد لاستهلاك الأسرة العام القادم يعادل ما قيمته (1+r)/ 1 دولار من استهلاك هذا العام (وهذه المحاكمة أوردناها في الفصل 2). ويعتمد كبرُ r على مظهر الاستهلاك. وعلى سبيل المثال، فإن معدل حسم الاستهلاك لأسرةٍ تواجه المظهرَ (120,000 دولار، 120,000 دولار) يساوي صفر zero (تذكّرْ أن العائلة توّاقة لتسوية استهلاكها مع الزمن، عندما تتساوى الأشياء الأخرى)؛ في حين يكون معدل حسم الاستهلاك لعائلة تواجه المظهر (125,000 دولار ، 120,000 دولار) إيجابيا positive (ليست العائلة توّاقةً وراغبةً في تسوية الاستهلاك مع الزمن، عندما تتساوى الأشياء الأخرى)

يمكننا الآن سرد نتيجة عامة، وضع صيغتها الحاليّة عالم الاقتصاد إيرفنك فيشر Irving Fisher، وعالم الرياضيات والفيلسوف وعالم الاقتصاد فرانك رامزي Frank Ramsey. النتيجة هي: من بين جميع مظاهر الاستهلاك التي يمكن للعائلة تحملها، فإن أكثرها تفضيلاً لدى الناس هو ذلك المظهر، الذي يكون فيه معدلُ حسم الاستهلاك، في كل وقت، مساوياً لمعدل عائد الادخار. البرهان على هذه النتيجة بسيط: إذا كان معدل حسم الاستهلاك أقل من معدل عائد الادخار فسترغب الأسرة في الادخار أكثر قليلاً الآن.لكنّ الادخار أكثر قليلاً الآن، يعني الاستهلاكَ أقلّ قليلاً اليوم، وهذا يُمَيِّلُ الاستهلاكَ بقدر

نحو المستقبل، الذي يزيد، بدوره، معدّل حسم الاستهلاك. أمّا إذا كان معدل حسم الاستهلاك أكبر من معدّل عائد الادخار، فعندئذٍ قد ترغب الأسرة في الادخار قليلاً الآن. لكن الادخار أقلّ قليلاً يعني الاستهلاكَ أكثر قليلاً الآن. وهذا يُميِّلُ الاستهلاكَ بقدر أكبر نحو الحاضر، الذي بدوره يخفّض من معدل حسم الاستهلاك. لذا نكون قد برهنّا على أن أفضل مظهرٍ للاستهلاك هو ذاك الذي يكون فيه معدل حسم استهلاك الأسرة مساوياً لمعدل عائد الادخار.

إن الرغبة في تسوية الاستهلاك وغياب التوق إلى الاستهلاك يعنيان أن معدل حسم استهلاك الأسرة لا يكون إيجابياً إلا إذا ازداد الاستهلاك مع الزمن. وهذا يفسر السبب في أن الرغبة في تسوية الاستهلاك مع الزمن تُتَرجَمُ باستهلاكٍ متزايدٍ في اقتصادٍ إنتاجي. ويمكننا تعميم النتيجة أكثر من ذلك: فإذا كان معدل التوق إلى الاستهلاك أقلّ من معدّل عائد الادخار، فإن الأسرة التي ترغب في تسوية استهلاكها ستدّخر كي تتمتع باستهلاكٍ متزايد مع الزمن.

حسابات والديْ دستا صعبة جدًّا. فأسرتهما مقيدة جدًّا في قدرتها على تمويل الاستهلاك مع الزمن، لأنهما لا يستطيعان النفاذ إلى الأسواق الرأسمالية. ويستثمر والدا دستا في أرضهما (إزالة الأعشاب، حرث الأرض ثم تركها موسماً كاملاً لإراحتها، وهكذا)، لكن هذا يعني الحيلولة دون انحدار إنتاجية الأرض. أضف

إلى ذلك أن الطريقة الوحيدة التي تمكّنُ عائلةَ دستا من استهلاك الذرة عَقِبَ كل موسمٍ هي خزن الإنتاج. ومع ذلك، فالحقيقةُ المرّةُ هي أن الجرذان والرطوبة عاملان متلازمان. ما يحدث هو أن قيمة المخزونات تنخفض، وهذا يعني أن معدل عائد المخزون سلبيّ negative (كل كيلو غرام من الذرة يُخزَن اليوم يصبح أقلَّ وزناً غداً). ويمكن إجراء مناقشةٌ مماثلةٌ لتلك التي أجريناها توًّا فيما يتعلق بوالديْ بيكي، بغية إثبات أن والديْ دستا سيجدان أن أفضل ما يمكن أن يفعلاه هو أن يستهلكا قدراً أكبر في الأسابيع التي تلي مباشرةً كلَّ موسمٍ بدلاً من الاستهلاك في أسابيع متأخرة. هذا يفسّر السبب في تناقص استهلاك عائلة دستا تدريجيًّا، ومن ثَمَّ تصبح أضعفَ جسديًّا مع اقتراب الموسم التالي. لكنّ والديْ دستا يعرفان أن الجسم البشري هو مصرف بشريٌّ أكثر إنتاجيَّةً من الأرض التي يخزنان عليها الذرة. لذا فإن العائلة تستهلك قدراً أكبر من الذرة في الأشهر التي تعقب مباشرةً موسم الذرة، لكنها تنقصُ من وزن الجسم الذي وصلتْ إليه، وذلك خلال الأسابيع التي تسبق الموسم القادم، وبحلول هذه الأسابيع التي تكون مخزونات الذرة قد استُنْزِفَتْ وعلى مرّ السنين يسلكُ استهلاكُ الذرة نمطَ السَّطْحِ المسنّن saw-tooth pattern وهذا شيءٌ لوحظ على نطاقٍ واسعٍ بين الأسر في مجال زراعة الكَفاف. وخلال إسهام دستا وأقربائها في

الإنتاج اليوميّ اللازم للأسرة، فهم جميعاً موجوداتٌ (أصولٌ) قَيِّمةٌ اقتصادياً. إن نقل الموارد في أسرة دستا خلافاً لأسرة بيكي، يجري من الأولاد إلى آبائهم.

لاحظنا في وقت سابق عدة أسباب لكون الناس في جنوب الصحراء الإفريقية يسعوْن لإنجاب عددٍ كبير من الأولاد. لدستا خمسة إخوة وأخوات. ولسوء الحظّ فإن الزيادة الكبيرة في عدد السكان سلّطتْ ضغوطاً إضافيةً كثيرةً على البيئة المحلية، إذا ساءت أحوال الأراضي المشاع المحلية بعد أن كانت تُستغلّ سابقاً بطريقة مقبولة. ويظهر هذا في تذمر والدة دستا من أن الوقت والجهد اللذيْن تصرفهما يومياً لتَجمعَ محصولها من الأراضي المشاع ازداد كثيراً في السنوات الأخيرة.

الشركات (العامة)

نحن نعرّف الشركات (العامة) firms بأنها مؤسسات، الغرض الوحيد منها إنتاج سلعٍ وخدماتٍ للأسواق. والشركات التي تحرّكُ المدّخرات من أولئك الذين دخلهم موجوداتُهم السائلةُ القابلةُ للتداول lipuid assets أعلى من مصروفهم (الأسر الصغيرة السن، مثل أسرة بيكي). ويحوّلانها إلى أولئك الذين يرغبون في إنفاق قدر أعلى من دخلهم وموجوداتهم السائلة (المتقاعدين،

مثل جدي بيكي)، يكوّنون نظاماً ماليًا لاقتصادٍ ما. وتتضمن المؤسساتُ الماليةُ المصارفَ، وشركاتِ بطاقاتِ الائتمانِ، وجمعياتِ الادخارِ والإقراضِ (وهذه تسمّى في المملكة المتحدة «جمعيات التسليف لإقراض الراغبين في بناء البيوت أو شرائها» building societies). وبالمثل، فإن شركات التأمين تمكّن الناسَ من تحويل الدخل إلى وكالات طوارئ غير منظورة contingencies. هذا وتوجد شركاتٌ تنتج سلعاً (قطعاً لآلات، خدماتِ الإصلاح، طعاماً، وهكذا). الإفلاس ظاهرة واسعة الانتشار في هذه الشركات. ولتقديم إحساسٍ بدرجة ضخامة هذه الظاهرة في عالم بيكي، نَذْكُرُ أن من بين نحو 646,000 مشروعِ عملٍ جديدٍ أُنشِئ في الولايات المتحدة عام 1990، أُدراج قرابة 642,000 منها ضمن المشاريع التي أفلست ذلك العام. ومن الواضح أن الشركات التي تظهر وتختفي.

الشركات ذات المسؤوليات المحدودة والشركات المساهمة

كما هي الحال في البنية الأساسية (الفصل 4)، فإن الصناعات التحويلية manufaceuring industies، أو حتى قطاع البيع بالتجزئة، هي اقتصادات على نطاق واسع esecnomies of scale. وبغية تنمية شركة، فإنها، عادةً، تشغلُ استثماراتٍ كبيرةً، بمعنى أنها بحاجةٍ إلى نشر مصدرها المالي من الاستثمارات الحديثة على نطاق واسعٍ.

الشركات الفردية والشركات التضامنية، غير قادرة على ذلك مالكو شركةٍ قادرون على تحمل المجازفات الكبيرة إذا كانوا يملكون تفويضاً يمنحهم ميزة المسؤولية المحدودة Limited liability، وهذا يحدث في حال الشركات (المساهمة) corporations. يمكن لهذه الشركات أن تجمع رأسمالٍ عن طريق إصدار أسهم. وعند شراء أسهم شركة، فإن المستثمر يملك حصة من أرباح أسهمها. الشركة مسؤولة عن جميع ديونها. وفي حال إفلاسها تباع موجوداتها. وتذهب الأموال التي بيعت إلى الدائنين أولاً (المصاريف، حاملي السندات)، بعد ذلك إذا تبقّى شيءٌ من المال فإنه يذهب إلى حملة الأسهم. وإذا أفلست الشركة، فقد يخسر حملة الأسهم كلّ المال الذي استثمروه في شراءهم لأسهمها، لكنهم لن يخسروا أكثر من استثمارهم الأصليّ (وهذه هي المسؤولية المحدودة).

وهذا يعني أن الشركةَ عامّةٌ أنه يمكن طرح أسهمها في سوق الأسهم. وبالسماح للناس شراءَ أسهمٍ في شركاتٍ مختلفةٍ، وبيعها حين يريدون ذلك، فإن سوق الأسهم يمكّن المستثمرين من أن يجازفوا، حتى عندما يدخرون للمستقبل. والعائد من شراء الأسهم في شركةٍ هو أرباح الأسهم Dividends مضافاً إليها أرباح رأس المال capital gains (أو خسارته).

الشركات (المساهمة) قادرة على تمويل استثمارات جديدة عن طريق (i) الاقتراض من القطاع المالي أو إصدار سندات؛ (ii) أو حجزِ قسمٍ من الأرباح؛ (iii) أو إصدارِ مزيدٍ من الأسهم. ومن وجهة نظر حملة الأسهم، فإن السلوك المثاليّ لإدارة الشركة هو رفع قيمة سوق أسهم الشركة إلى الحد الأعلى. والمشكلةُ هي أنه لا يوجد حاملان للأسهم يُحتمل أن يتفقا معاً على نمط السلوك المثاليّ، ثم إن الإدارة هي أيضاً لن تتفق على ذلك مع حملة الأسهم. أضف



12. المتاجرة في سوق أسهم (بورصة) فرانكفورت

إلى ذلك أنه يواجه حملةَ الأسهم مجازفةً أخلاقيةً لأن كثيراً من نشاطات الإدارة يُحتمل عدمُ تحقيقها. إن أسعار الأسهم في سوق الأسهم تُوَحّدُ اعتقاداتِ المستثمرين حول المجازفات المتعلقة بشراء الأسهم.ونسبةُ دين الشركة إلى سعر الأسهم العادية يؤثر في حوافز الإدارة: فعندما يكون الدّين قليلاً جداً، يكون للإدارة حافزٌ ضعيف للعمل بجدٍ لزيادة فعاليتها: أما إذا كان الدّين عالياً جدًا، فإن الاحتمال الكبير لإفلاس الشركة يُوقع الفوضى في سلوك الشركة.

لذا فإن البينةَ الماليةَ لشركةٍ هي إشارةٌ مرسَلَةٌ إلى العالَم الخارجيّ. إنها تؤثر في اعتقادات السوق المتعلقة بتوقعات الشركة. وفي وجهة نظر الإدارة، فإن إشاراتِ الدّين المرسلةَ إلى حملة الأسهم تعني أن الإدارة تملك الحوافز للعمل بجدٍ لحماية آمال الشركة. وأكثر من ذلك، ففي الولايات المتحدة، تُحسَمُ دفعات الفوائد على دينِ شركةٍ من الضرائب، لكن أرباح الأسهم لم تكن كذلك، حتى عهد قريب. وتساعد هذه الحقائق على تفسير سبب تمويل الشركات الناجحة معظم استثماراتها بالاقتراض من المصارف وإصدارِ السندات. وفي هذه الأيام، يُلاحَظُ أن أكثَر من 90 بالمئة من الاستثمارات الجديدة في الشركات الأمريكية يُمَوَّلُ عن طريق الاستدانة.

إن بروز الشركة المساهمة ذات المسؤولية المحدودة، الذي رسّخه عامل 1855 قانون المسؤولية المحدودة الذي أصدره البرلمان

البريطاني، يُعْتَبَرُ على نطاق واسع بأنه كان أهم تجديدٍ مؤسساتيٍّ في تاريخ الأعمال. وتعكسُ الشركاتُ في أفكار الجماهير مشاريعَ العملِ الكبيرةَ. لا نستطيع القولَ إن هذه الأفكارَ غيرُ مبرَّرةٍ كلّيًا، لكنها تغفل كثيراً من الصور الكاملة لهذه الشركات. ففي الولايات المتحدة، يلاحَظ أن عدد الشركات أقل من 20 بالمئة من عدد الشركات الخاصة، لكنها تحصل على أكثر من 80 بالمئة من العائدات. لذا فإن قدرة الأُسر على نشر مجازفاتها، حتى خلال استثمارها في أماكن بعيدة عن طريق الشركات التضامنية corporate firms، يضفي على المجتمعات فائدة عظيمة. فقد كانت هذه الشركات، وما زالت، عاملاً جوهرياً في النجاح الاقتصادي لعالم بيكي.

الفصل 7
التَنميةُ الاقتصاديّةُ المُسْتَدَامةُ

النمو الاقتصادي شيء جيد قد لا يشتري لك السعادة (الفصل 2)، لكنه، عادةً، يوفر حياة أرغد. وقد بيّن الجدول 1 أن النموَّ في الناتج المحلّيّ الإجمالي GDP الحقيقي للفرد يسير يداً بيد مع التحسينات في الطريقة التي يستطيع الناسُ سلوكَها في معيشتهم. لكنْ هل بمقدورِ الاقتصاداتِ النموّ بلا حدود، أم أن ثمة حدوداً لنموّها؟ ولطرح السؤالِ بصيغةٍ معاصرةٍ نقول: هل النموُّ في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقيّ منسجمٌ مع التنمية الاقتصادية المستدامة؟

وجهات نظر متعارضة

عمر هذا السؤال عدة عقود. فإذا ما استمر الجدل فيه حامي الوطيس، فالسبب هو أن ثمة وجهتَي نظرٍ عمليتيْن متعارضتيْن تقدّمان للإجابة عنه. فمن جهة، إذا أخذنا أمثلةً محدّدةً على الموارد الطبيعية (الماء الطازج، مواطن صيد الأسماك في المحيطات، الجو باعتباره بالوعة كربونٍ ـ وبوجه أعم ـ النّظم البيئيّة)، فهناك شواهد قوية على أنّ معدلاتِ استخدام هذه الموارد حالياً غيرُ مستَدَامٍ.

فخلال القرن العشرين، ازداد عدد سكان العالم أربع مرات ليتجاوز 6 بلايين، وتزايد الإنتاجُ الصناعيُّ 40 مرّة، واستعمالُ الطاقة 16 مرّة، كما ازداد عددُ رؤوس الماشية التي تُصْدِرُ الميثان بنسبة ازدياد عدد السكان، وازداد حجمُ صيد الأسماك 35 مرّة، وانبعاثاتُ الكربون وثنائي أكسيد الكبريت 10 مرّات. إن حجم انبعاث النتروجين في البيئة الأرضية نتيجةَ استعمالِ الأسمدةِ، والوقودِ الأحفوريّ، والمحاصيلِ النباتيةِ من الفصيلةِ البقليّةِ، لا يقل الآن عن حجم انبعاثه من جميع المصادر الطبيعية مجتمعةً. وقد قدّرَ علماء البيئة أن نسبة 40 بالمئة من الطاقة الصافية، التي يُولّدها التخليق (التركيب) الضوئيّ، مخصصةٌ الآن للاستعمال البشري. وتضع هذه الأرقامُ وجودَنا على الأرض في الميزان، وتبيّن أن البشريةَ ولّدت اضطراباً غيرَ مسبوقٍ في الطبيعة خلال مدة قصيرة تساوي قرناً أو قريباً منه.

ومن ناحية أخرى، تُقَدَّمُ حججٌ على أنه مثلما كانت الأجيال السالفة في عالم بيكي تستثمر في العلم والتقانة والتعليم والآلات والتجهيزات، ليستفيد منها جيلُ والديْها في بلوغ نسبِ عاليةٍ من الدّخل، فإن هذا الجيل الجديد، يقوم بدوره، باستثماراتٍ توفر مستويات معيشةٍ أعلى في المستقبل. وقد قُدّمتْ حججٌ أيضاً على أن النزعةَ التاريخيةَ نحو ارتفاع أسعار الموارد الأوليةِ المسوَّقةِ، مثل

المعادن والفلزات، ضعيفةٌ الآن، ومن ثم فلا داعي لأي خشيةٍ من ارتفاعٍ غير مقبولٍ لأسعارها. وقد سمح النمو الاقتصادي لعدد أكبر من الناس بالنفاذ إلى الماء الصالح للشرب، والتمتع بحماية أفضل من الأمراض التي يحملها الماء والهواء. لقد تحسنت البيئة الفيزيائية داخل البيوت بقدرٍ أعلى ممّا كان متوقعاً، بالتوازي مع النمو الاقتصادي. لكن الطبخ في شبه القارة الهندية يواصل كونه سبباً رئيسياً في أمراض الجهاز التنفسي المنتشرة هناك بين النساء.هذا وصار من الممكن نقل الموارد الطبيعية في هذه الأيام بسهولةٍ عن طريق استيرادها من مصادرها الموجودة في أمكنة أخرى. ويستعملُ المفكرون والمعلقون كلمةَ «العولمةِ» لبيّنوا أن الموقعَ غيرُ مهمٌ جوهرياً. وتؤكد وجهةُ النظر المتفائلة هذه قدرةَ التكديسِ الرأسماليّ والتحسيناتِ التقانيّةِ، على التعويض عن التدهور البيئي. وهي تذهب إلى أن النمو الاقتصادي، حتى لو كان بالشكل والصيغة التي اتخذها حتى الآن، ينسجم مع التنمية المستدامة. وهذا قد يفسر السبب في أن المجتمعات المعاصرة تستبدّ بها فكرةُ الحفاظ على ثقافتها وعلى بيئتها.

وإذا أردنا التحدث بالتفصيل، فإن العلماء والنشطاء البيئيين يعتنقون وجهة النظر الأولى، في حين يؤمن الاقتصاديون والمعلقون الاقتصاديون بالأخيرة. ولا شك في أن قولنا بأن اقتصاداتِنَا مبنيّةٌ

في الطبيعة وعليها، قولٌ مبتذلٌ، لكنني أفكر فيما إذا لاحظْتَ أن قائمة الموجودات (الأصول) الإنتاجية التي ذكرتها آنفاً (الفصل 1) لم تتضمّنْ رأسَمالٍ طبيعيًا natural capital. لم تَرِدِ الطبيعةُ في وصفنا لتاريخ الاقتصاد الماكرويّ (الكلي)، لأنه لم يظهر في المنشورات العامة للإحصائيات الحيوية للأمم. فاستخراجُ المعادنِ والوقودِ الأحفوريّ محتوىً في التقارير الوطنيّة الحديثة. لكنْ إذا استثنينا الأراضيَ الزراعيّةَ، فإن رأس المالِ الطبيعيّ لا يظهر إلاّ نادراً جدًّا. وإذا مَرّتْ خدماتُ الطبيعةِ في هذا الكتاب حتى الآن مرورَ الكرام، لأنّه هكذا تسير الأمور في أدبيات نظرية وتجارب النمو الاقتصادي واقتصادِ الفقيرِ.

رأس المال الطبيعي: تصنيفه

رأسُ المال الطبيعيُّ هو للاستهلاك المباشر (مواطن صيد الأسماك)؛ وللاستعمال غير المباشر على شكل مُدخَلاتٍ في الإنتاج (النفط والغاز الطبيعي)؛ أو للاستعمالين المباشر وغير المباشر (الهواء والماء). وتُشتَقُّ قيمةُ الموارد، غالباً، من فوائدها (كمصدر للغذاء، أو كفاعلٍ أساسي في النظم البيئية)؛ بيد أنّ ثمة مَوارِدَ قيمتُها جَمَاليَّةٌ (الأماكن ذات المشاهد الطبيعية الخلابة)، أو ذاتيَّةٌ (الحيوانات الرئيسية primates، الحيتان الزرقاء)، أو مكوِّنَةٌ من

القيم الثلاث السابقة مجتمعةً (التنوّع الحيويّ). وقد تكون قيمةُ المورِدِ الطبيعيِّ مستندةً إلى ما يُستخرج منه (الأخشاب)، أو إلى وجوده (الغابات)، أو إلى كليهما (مُسْتَجمَعاتُ الأمطار).

هذا وإن علماء البيئة بول إيرلك Paul Ehlrich، جون هولدرن John holdren، بيتر رافن Peter Raven، وحديثاً، كريتشن ديلي Gretchen Daily، جين لوبشنكو، Jane Lubchenco، باميلا باتسون Pamela Patson، هارولد موني Harold Mooney، وغيرهم، علّمونا الأهمية الاقتصادية للنظم البيئية. وتفسير رأس المال الطبيعيّ بطريقة شاملة، كما أعمل أنا هنا، يسمح لنا بإضافة نظمٍ بيئيّةٍ إلى قائمتنا للموجودات (الأصول) الرأسمالية. فالخدمات التي نقدمها تتضمن الحفاظَ على المكتبة الجينية، والإبقاء على التربة المتجددة، وتثبيت النتروجين والكربون، وإعادة تدوير recycling المواد المغذّية، والتحكّم في الفيضانات، وترشيح المواد الملوثة، ومعالجة النفايات، وتلقيح النباتات، وتشغيل الدورة الهيدروليكية، وصون التركيب الغازي للجو. ويوجد لعددٍ منها حدودٌ عالميّةٌ (الجوّ)، لكنّ كثيراً منها مُتَمَوْضِعٌ (مستَجمعاتُ الأمطارِ الصغيرةُ).

الملوّثات هي عكس الموارد. ويمكن وصف «الموارِدِ» بطريقة تقريبية، بأنها «سِلَعٌ» (وفي كثير من الحالات، تكون هي البلاليعَ التي

تَدْخُلُ فيها الملوثات ثم تُصَرَّفُ منها). في حين توصف «الملوّثات» (التي تفسد الموارد) بأنها «أشياء سيئة». وإذا حدث أنْ تجاوز تصريفُ الملوثات من بالوعة، خلال مدة من الزمن، طاقةَ هذه البلاليع على التصريف، فإن البالوعة تنهار. وهكذا فإن التلوث هو عكس الصيانة. وفيما يلي، سنستعمل مصطلحي الموارد الطبيعية natural resources والبيئة environment بطريقة تبادلية.

تمرينان بسيطان في الاقتصاد البيئي

كي تثبتَ أن الاقتصاد قادرٌ على ضم العلوم البيئية بعضها إلى بعض بطريقة محكمة، من المفيد البدء بمناقشة موضوعيْن يترددان كثيراً في الأخبار التي تُبثّ في هذه الأيام. الأولُ هو الجدل العنيف بين أولئك الذين يؤيدون التجارة الحرة، وأولئك الذين يعارضونها من منطلق أنها غالباً ما تُلْحِقُ الأذى بأفقر الناس في عالم دستا. والثاني هو الاعتقاد بأنه لما كانت النتائج الاقتصاديةُ لانبعاثات ثنائي أكسيد الكربون في الجوّ قد أثّرت في جيلٍ أو جيليْن قبلَنا ووصلت إلينا، فلسنا بحاجةٍ لفعل أي شيء يتعلق بتغير الطقس الآن.

توسّعُ التجارة والبيئة

لا بد من وجود بعض الشكّ اليوم في أنه، عندما تتساوى الأشياءُ الأخرى، فإن تحرير التجارة يمكّن الاقتصاداتِ من النمو بسرعةٍ

أعلى. وثمة قدر كبير من البحوث تدعم هذا الشك. وهناك، أيضاً، بعض الأدلة على أن الفقراء، كمجموعة as a group، ينعمون بثمار هذا النمو السريع. بيد أنه لما كان من النادر تقييم الآثار البيئية للنمو الاقتصادي، فإن تحرير التجارة يظلّ غيرَ واضحٍ. وإذا ألحقت تلك الآثارُ الأذى بكثيرٍ من أفقر الناس في مجتمعٍ، فهناك مجالٌ للنقاش في ميزات تحرير التجارة دون أن نتخذ إجراءاتٍ احترازيةً في الوقت نفسه. وهاكم مثالاً يبيّن كيف يمكن لتوسّع التجارة أن يكون مؤذياً.

هناك طريقة سهلة للحصول على عائدات من قبل الحكومات في البلدان الفقيرة التي تغطيها الغابات، وهي منحُ امتيازاتٍ لشركات الأخشاب الخاصة للحصول على الأخشاب من الأشجار. لنتصورْ أنّ امتيازًا لقطع الأشجار مُنِحَ في غابةٍ موجودةٍ على مرتفعٍ من الأرض على ضفافِ مستجَمعٍ للأمطار. إن قطْعَ الأشجار يسهم في زيادة نسبة الملح وخطر الفيضان هناك. فإذا أقرّ القانونُ بحقوق المتضررين من ذلك، فإن شركات قطع الأشجار يجب أن تقدّم تعويضاً لأولئك المُزارعين ولصيادي الأسماك هناك. لكنْ ثمة فجوة بين القانون وفرض القانون. فعندما يكون سبب الضرر على مَبْعَدةِ أميال ويكون امتياز قطع الأشجار قد مُنِحَ من قبل الدولة، ويكون الضحايا مجموعة مبعثرة هنا وهناك من المزارعين الفقراء وصيادي الأسماك، فعادة لا يبرز موضوع ما

جرى التفاوض عليه. بل قد يحدث أن أولئك المتضررين لا يعون السبب الكامن وراء ظروفهم المتدهورة. وإذا لم تكن شركات قطع الأشجار مطالبة بتعويض أولئك الذين عانوا الضرر، فإن تكلفة قطع الأشجار تكون أقل من التكلفة الحقيقية لقطع الأشجار، ذلك أن التكلفة الأخيرة هي مجموع التكلفة التي تتحملها شركات قطع الأشجار، وتكلفة جميع من أصابهم الضرر. ومن وجهة نظر البلد، فإن سعر صادراتها من الخشب أقل من السعر الحقيقي، وهذه طريقة أخرى للقول إن هناك اجتثاثًا مفرطاً للغابات هناك، وللقول أيضاً إن هناك إعانةً مالية مستترة للتصدير يدفعها الناس الذين انتُزِعَتْ منهم الغابة. الإعانة مخفيّةٌ عن الرقابة العامة، لكنها ترقى إلى تحويل الثروة من الدولة المصدّرة إلى أولئك الذين يستوردون الأخشاب. ما يحدث هو أن بعض أفقر الناس في بلد فقير يقدمون عوناً ماليا للمواطن المتوسط في البلد الغنيّ الذي يستورد الأخشاب.

ولسوء الحظ، لا يمكنني إعطاء فكرة عن حجم تلك الإعانات، لأنه لم يَجْرِ تقديرُها. وتملك المنظماتُ الدوليةُ المصادرَ اللازمةَ لإجراء مثل هذه الدراسات، لكنني، فيما أعلم، لم تفعل هذه المنظماتُ شيئاً في هذا الموضوع. ويجب ألّا يقدّمَ هذا المثالُ حجةً على التجارة الحرة، لكنْ يمكن استعماله لتحذير كلّ من يدافع عن التجارة الحرة متجاهلاً آثارها البيئية.

حسم تغير الطقس

ويتعلق مثالي الثاني بانبعاثاتِ غازات الاحتباس الحراري، وتغيرُ الطقسِ الناجمِ عنه، وهو موضوعٌ لدراساتٍ متواصلةٍ تجريها اللجنة بين الحكومية intergovermental لتغيرات الطقس (IPCC).

كان التركيز الشامل لثنائي أكسيد الكربون في الجو قُرابة 260 جزءاً في المليون طوال 11,000 سنة قبل القرن الثامن عشر، لكنه يقدَّر الآن بنحو 380 جزءاً في المليون. (نحن نتجاهل تركيز الميثان، وهو غاز آخر للاحتباس الحراري). إن أكثر الأدلة وثوقية على تغير الطقس خلال الزمن الجيولوجي، يَرِدُ من الأجزاء المركزية من الجليد في القطب الجنوبي، التي تبيِّن أنه حتى حلول القرن الثامن عشر، كان التركيز الأعظم لثنائيّ أكسيد الكربون، خلال السنوات التي سبقته، والتي عددها 420,000، مساوياً 300 جزء في المليون. وقد شهدت تلك الحقبة الطويلة من الزمن دوراتٍ جليدية - بين جليدية، glacial - interglacial، طول كل منها 100,000 سنة. ويُحْدِثُ هذه الدوراتِ تغيراتٌ إيقاعية في كمية الإشعاع الشمسي الذي يصل الأرض، والذي تشتد آثاره بفعل القوى التي تولّدها تلك الإشعاعات ضمن البيئة الأرضية.

نحن نعيش في طورٍ بين جليدي interglacial، وهذا يعني أن الأرض تمر بمرحلةٍ حارة. وإذا تواصلت النزعات الحالية لانبعاثات الكربون، فمن المتوقع أن يصل تركيز الكربون إلى 500 جزء في المليون (وهذا يعادل، تقريباً، ضعف المستوى الذي كان سائداً قبل العصر الصناعي) بحلول منتصف هذا القرن. وقد يصل إلى 750 جزء في المليون (وهذا يعادل زهاء ثلاثة أضعاف المستوى الذي كان سائداً قبل العصر الصناعي) بحلول العام 2100. إن مضاعفة التركيز الحالي للكربون قد يولّد زيادةً في المتوسط العالمي لدرجة حرارة الجو تقع بين 3 وَ7 درجات مئوية. أما ازدياد هذا المتوسط ثلاثَ مراتٍ فقد يرفع درجة الحرارة من 6 إلى 11 درجة. والحرارة التي تنتج، حتى لو كان هذا الارتفاع 3 درجات فقط، أسوأ من أي شيء عانته الأرضُ في السنوات الـ 420,000 السابقة. ولسرعة هذا التغيّر أهمية كبرى، ذلك أنها تعني بأن جزءاً لا بأس به من موجوداتنا الرأسمالية سيصبح غيرَ مفيد، إلى حدٍّ ما، قبل أن ينتهي إلى الزوال بمدة طويلة. بل إن بعض بنيتنا التحتية ستختفي تحت البحار التي سترتفع مستوياتها. وبغية إعادة بناء موجوداتنا، تحتاج البشرية إلى تنفيذ استثماراتٍ إضافيةٍ، ومنعِ استهلاكِ الموارِد. وإذا أضفنا أثر التغير السريع للطقس على النظم البيئية (التغيرات في بيئة الأمراض التي لا يملكُ البشرُ مناعةً منها: التوزع الجغرافي:

إنتاجية النظم البيئية)، فإن التكلفات المحتملة تبدو ضخمة. ومع ذلك، فعندما دُعِيَ ثمانيةٌ من علماء الاقتصاد البارزين عام 2004 إلى كوبنهاغن لتقديم النصيحة فيما يتعلق بالطريقة المثلى التي يمكن للمجتمع الدولي اتباعها لإنفاق 50 بليون دولار خلال مدة طولها خمس سنوات، أدرجوا تغير الطقس في آخر بندٍ من قائمتهم التي تحوي عشر خيارات.

لماذا فعل هؤلاء الاقتصاديون ذلك؟ السبب هو أن تفكيرهم كان مستنداً إلى حسم التكاليف والمنافع المستقبلية بمعدلٍ إيجابي. إن تخفيض الانبعاثات العالمية للكربون، أو الاستثمار في تقانات عزل الكربون، يتضمن تكاليف ضخمة الآن. لكن المنافع الناتجة من تفادي الأزمات الاقتصادية لن تظهر إلا بعد 50 أو 100 سنة من الآن، هذا وإن أسعار الفائدة الطويلة الأجل على السندات الحكومية في الولايات المتحدة كانت 3-5 بالمئة سنويا. وعندما يقيِّم الاقتصاديون هناك المشاريعَ العامة، فهم يستعملون عادةً هذا الرقم لحسم المنافع والتكاليف المستقبلية، ويعتبرونه «تكلفة الفرصة البديلة لرأس المال» opportunity cost of capital، وهذا مصطلح يطبّق على سعر الفائدة التي يمكن الحصول عليها بالاستثمار في السندات الحكومية بدلاً من الاستثمار في المشروع الذي فوائده وتكاليفه يجري تقويمها. ومع ذلك، فبمعدلات حسمٍ

قدرها 3-5 بالمئة، فإن منافع الاستهلاك في المستقبل البعيد تبدو ضئيلة اليوم. فإذا حَسَمْتَ 4 بالمئة سنويا، فإن ما قيمته دولار واحد من منافع الاستهلاك الإضافي بعد 100 سنة من الآن، أقل مما قيمته 3 سنتات في هذه الأيام: وهذه طريقة أخرى للقول إن الاستهلاك الذي كلفته دولار واحد في هذه الأيام، سيكلفك أكثر من 30 دولاراً بعد 100 سنة من الآن. وثمة عدد من النماذج الاقتصادية لتغير الطقس بينت أنك إذا استعملتَ معدل حسم سنوي قدره 4 بالمئة، مثلاً، فإن التكاليف (التي هي منافع سلبية) أكبر من مجموع المنافع المحسومة من كبح انبعاثات الكربون. وإن فعل شيء ما يتعلق بتغيير الطقس الآن، يعني، كما تبين الحسابات، أن ترمي نقودك في مشروع سيئ نسبياً.

هل يجب على المجتمع الدولي حسم منافع الاستهلاك المستقبلية بمعدلٍ إيجابي؟ ما يحدث مع الأسر على المستوى الخاص (الفصل 6)، يحدث أيضاً مع الأسر على المستوى الجماعي: هناك سببان لاحتمال أن يكون من المعقول للمجتمع الدولي حسم المنافع المستقبلية بمعدل إيجابي. أولهما أن المنفعة المستقبلية ستكون ذات قيمة أقل من نفس المنفعة في هذه الأيام إذا كان المجتمع الدولي تواقاً للتمتع بالمنفعة الآن. التّوق سبب لحسم التكاليف والمنافع المستقبلية بمعدل إيجابي. السبب الثاني أن اعتبارات العدالة والمساواة تتطلب أن يكون

استهلاك الفرد متساوياً عبر الأجيال. لذا، إذا كان من المحتمل أن تكون الأجيال المستقبلية أغنى منا، فيجب تقييم قدر الدولار الإضافي لاستهلاكها بأقل من قدر الدولار الإضافي لاستهلاكنا، عندما تتساوى الأشياء الأخرى. إن ارتفاع استهلاك الفرد يوفر تبريراً ثانياً لحسم التكاليف والمنافع المستقبلية بمعدلٍ إيجابي.

وقد حاجَّ الفلاسفة في أن التّوق المجتمعيّ لا يمكن مقاومته أخلاقيا، لأنه يحبّذ السياساتِ التمييزيةَ ضد الأجيال المستقبلية لمجرد أنها غير موجودة في هذه الأيام. وإذا ما قبلنا حججَ هؤلاء الفلاسفة، فلا يتبقّى لنا إلاّ السبب الثاني لحسم التكاليف والمنافع المستقبلية. غير أنه إذا وفّر استهلاكُ الفرد المتزايدُ للمجتمع الدولي سبباً لحسم التكاليف والمنافع المستقبلية بمعدلٍ إيجابيٍّ، فإن استهلاك الفرد الآخذ في النقصان يوفر للمجتمع سبباً لحسم التكاليف والمنافع المستقبلية بمعدل سلبي. وقد شهدنا الاحتمال الأخير على مستوى الأسرة فيما يتعلق بالمعضلة التي يواجهها والدا دستا عندما يقرران أسلوب توزيع استهلاك الذرة بين المواسم (الفصل 6).

ويستعمل الخبراء الاقتصاديون معدلات حسم إيجابية في نماذجهم لتغير الطقس، لأن النماذج تفترض أن الاستهلاك العالمي للفرد سيواصل ارتفاعه خلال السنوات المئة والخمسين القادمة،

حتى إذا كانت الانبعاثات الصافيةُ لغازات الاحتباس الحراري تسلك النزعات الحالية لها: وهذا يعني افتراضَ ألّا يمثّل تغير الطقس تهديداً خطيراً للمستقبل.

لكن زيادةً في المعدل العالمي لدرجة الحرارة قدرها 3-5 درجات مئوية سيُدخِلُ المحيطَ الحيويَّ biosphere في منطقةٍ طقسيّةٍ لم تُعْرَفْ طوال ملايين من السنين على الأرض. إن العواقبَ المحتملةَ لمثل هذه التغيرات على قاعدتنا الإنتاجية كبيرةٌ جداً، لأنها لا تتطلب منك أن تكون متخصّصاً في التحذير من الأخطار كي تشكّكَ في تنبؤاتِ النمو الاقتصادي المستمر، حتى بعد دخول الأرض تلك المنطقة. لنفترض أنك تخشى أنه إذا لم يُنْجَزْ أيُّ شيءٍ جوهريٌ اليومَ لاكتشاف طرائقَ لعزل الكربون وإيجاد بدائل للوقود الأحفوري لتكونَ مصادرَ للطاقة، فثمة فرصةٌ كبيرة لانخفاض الاستهلاك العالمي للفرد، المحسوبُ جيدا، وذلك نتيجةً، مثلاً، لحدوث زيادة كبيرةٍ في تردّد frequency أحداث الطقس المتطرفة، وحدوثِ جفافٍ شديدٍ في المناطق الاستوائية، وبروزِ كائناتٍ ممرضةٍ جديدةٍ، وانحطاطِ النظم البيئية الحيوية. عندئذٍ يتحتم عليك استعمال معدّل سلبي لحسم منافع الاستهلاك المستقبلية. لاحظ، أنه على الرغم من أن إعمال معدل سلبي يُضَخِّمُ المنافع في المستقبل البعيد حين تراها من الوقت الحاضر، فهو لا يؤدي إلى إضعافها.

لِنُجْرِ حساباً سريعاً يُشعِرنا بمراتب الكِبَرِ. توحي الشواهد التجريبية التي توفرها الخيارات الاجتماعية والشخصية أن المعدل الذي يتعينّ على مجتمعٍ استعماله لحسم منافع الاستهلاك المستقبلية يعادل ثلاثة أمثال معدل النسبة المئوية للتغير في الاستهلاك للفرد. لنتصوّرْ أن انبعاثات الكربون ستواصل نزعتها الحالية، ولننظرْ في السيناريو الذي يتزايد فيه الاستهلاك العالميّ للفرد بمعدل سنوي قدره 0.5 بالمئة في الخمسين سنة القادمة، ويتناقص بنسبة 1 بالمئة سنويا في المئة في سنة التي تليها. في هذا السيناريو، يجب على المجتمع العالمي أن يحسم منافع الاستهلاك المستقبلية بمعدل 1.5 بالمئة سنويا في السنوات الخمسين القادمة (ثلاثة أمثال العدد 0.5). وبمعدل ناقص 3 بالمئة (ـ 3%) في السنوات المئة التي تليها (ثلاثة أمثال العدد السالب ـ1). ويبيّن حسابٌ بسيطٌ الآن أن ما قيمته دولار واحد من الاستهلاك الإضافي بعد 150 سنة من الآن، قيمته 9 دولارات من الاستهلاك الإضافي في هذه الأيام. وبعبارة أخرى، يجب على المجتمع العالمي أن يمتنع عن إنفاق ما قيمته 9 دولارات من الاستهلاك الإضافي في هذه الأيام من أجل ما قيمته دولار إضافي واحد من منافع الاستهلاك في السنوات المئة والخمسين المستقبلية. ويعكس هذا الحساب الرسالةَ التي نُقِلتْ بواسطة النماذج الاقتصادية لتغير الطقس.

ويجب أن يوجد شيءٌ من الارتياب في أن المستثمرين الخاصّين سيستعملون معدّلاً إيجابياً لحسم مكاسبهم الشخصية حتى في السيناريو السابق الذكر. وهم سيعملون ذلك لأن سعر الفائدة الذي تدفعه المصارف التجارية على الودائع سيبقى، على الأغلب، إيجابيًا. لكن لا وجود لتناقضٍ في هذا، لأنه عندما تواصلُ انبعاثاتُ الكربون نزعتها الحاليّة، يكون الجوّ مورداً مفتوحاً للجميع. وما دام الناسُ أحراراً في إصدار ثنائي الكربون، فسيكون ثمة إسفينٌ بين المعدلات الخاصة لعائدات الاستثمار، وبين معدلات المجتمع الدولي التي يجب عليه استعمالها لحسم النفقات والمنافع الجماعية. وقد تكون المعدلات الأولى إيجابيةً حتى عندما تكون الثانيةُ سلبيةً. وهذا الإسفين سببٌ للتحكم في إصداراتِ الكربون في الجو، ولتقريب المعدّلينْ أحدهما من الآخر بقدر أكبر: وهو ليس سبباً في الادعاء بأن مشكلة التغير العالمي للطقس يجب أن تؤجَّلَ إلى المستقبل.

الناتج المحلي الإجمالي والقاعدة الإنتاجية

ما أجريناه حتى الآن ليس سوى قليلٍ من التمرينات. ومع ذلك، فقد أوضحَت لنا كيف أن رأسَ المال الطبيعيِّ يمكن أن يُدْخَلَ في التفكير في القضايا المتعلقةَ بالاقتصاد المِكرويّ (الوَحْدِيّ) microeconomics. لننظر الآن فيما إذا كان من الممكن احتواؤه في التفكير في القضايا المتعلقة بالاقتصاد الماكروي (الكلي) macroeconomics.

هناك تقرير شهير (معروف عالميا باسم Brundtland Commission Report، أصدرته لجنة دولية عام 1987) يعرِّف التنمية القابلة للاستدامة sustainable development بأنها «... تنمية تحقق حاجات الوقت الحاضر دون أن نعرضَ للخطر قدرةَ الأجيال المستقبلية على تحقيق حاجاتها». وعلى هذا الأساس، تتطلب التنمية القابلة للاستدامة أن كلّ جيل يجب أن يورثَ إلى الجيل التالي قاعدةً إنتاجية productive base حجمها يعادل، على الأقل، القاعدة التي ورثها. لاحظ أن هذا المتطلّبَ مشتقٌ من فكرة العدل عبر الأجيال الضعيفة نسبيا. وتتطلب، أيضاً، التنمية القابلة للاستدامة ألاّ تملكَ الأجيالُ المستقبليةُ من الوسائل الضرورية لتحقيق حاجاتها أقلَّ مما نملك نحن؛ وهي لا تتطلب شيئاً أكثر من ذلك. لكنْ كيف يمكن لجيلٍ الادعاء بأنه يترك وراءه قاعدة إنتاجية ملائمة لِخَلَفِه؟

من السهل رؤية السبب في أن التركيز على الناتج المحلي الإجمالي لا يمكنه ذلك. القاعدةُ الإنتاجيةُ لاقتصادٍ هي مجموعة مؤسساته وموجوداته الرأسمالية (الفصل 1). ولا نعني الآن بالموجودات الرأسمالية رأسَ المال المصنّع، ورأسَ المال البشري، والمعرفة ـ التي قيّدنا أنفسنا بها في الفصل 1 ـ فحسب، بل أيضاً رأس المال الطبيعي. وسنكتشف الآن ما الذي يجب البحث عنه للتحقق من أن

القاعدةَ الإنتاجيةَ لاقتصادٍ آخذةٌ في التوسّعِ أو التقلّصِ. ومع ذلك، من الواضح أن القاعدةَ الإنتاجية لاقتصادٍ ستنكمش إذا تناقص مخزونه من الموجودات الرأسمالية، ولم تكن مؤسساتُهُ قادرةً على التحسّن بقدرٍ يكفي للتعويض عن هذا التناقص في الناتج المحلي الإجمالي، تعني كلمة «الإجمالي» gross أن هذا الناتج يتجاهل النقص في قيمة الموجودات الرأسمالية. وبالطبع، فمن الممكن لقاعدة إنتاجية لبلد ما أن تنمو مع زيادة إنتاجه المحلي الإجمالي (وسنثبت هذا الكلامَ حين نَصل إلى دراسة الجدول 2). وهذا، دون ريب، طريق لتنمية اقتصادية كلنا نحب سلوكه: لكن من الممكن أيضاً لقاعدةٍ إنتاجية لبلد أن تنكمش shrink خلال المدة التي ينمو فيها الناتج المحلي الإجمالي (وسنثبت هذا أيضاً عندما ندرس الجدول 2). المشكلة هي أنه ما من أحدٍ قادر على ملاحظة الانكماش إذا كانت أنظار الجميع مركَزةً على الناتج المحلي الإجمالي. وإذا استمر انكماش القاعدة الإنتاجية، فلا بدّ أن يتوقف النمو الاقتصادي، أو يعود إلى الوراء، عاجلاً أم آجلاً. عندئذٍ سينحدر مستوى المعيشة، لكن دون أن يكون أحدٌ قد توقّع هذا الانحدار. لذا فإن النموّ في الناتج المحلي الإجمالي للفرد يمكن أن يَحْمِلَنَا على الظّنّ بأن كلَّ شيء على ما يرام، في حين أن الأمر ليس كذلك. وبالمثل، من الممكن لمؤشر التنمية البشرية (HDI: الفصل 1) لبلدٍ أن يزداد حتى عندما

تتقلص قاعدتُه الإنتاجية (الجدول 2). يعني هذا أن HDI أيضاً يمكن أن يضلّلنا.

أسعارُ السّوق بوصفها علامات على ندرة الموارد

لا يمكن أن يحاجَّ أحدٌ في أنه إذا بدأت المواردُ الطبيعيّةُ بالتناقص، فإن أسعارها سترتفع، وإن هذا يقدم علامةً على أن الأمور ليست على ما يرام. لكنْ إذا كشفت الأسعارُ حدوثَ ندرةٍ، فعلى الأسواق أن تعمل جيداً (الفصل 4). وفيما يتعلق بكثير من الموارد الطبيعية، فإن الأسواق لا تعمل جيداً فحسب، بل إنها لن تكون موجودة (كنا نسميها سابقاً «أسواقاً مفقودة»). وفي بعض الحالات فإن عدم وجودها يعود إلى أن التبادلات الاقتصادية المتصلة بها تَحْدُثُ بين أماكن بعيد بعضها عن بعض، وهذا يجعل تكلفاتِ المفاوضاتِ الاقتصادية عاليةً جدًّا (مثلاً، آثار إزالة الأشجار، ونشاطات الصيد الجائر)؛ وفي حالات أخرى، يعود عدم وجودها إلى أن التبادلات التجارية تفصل بينها مسافات مؤقتة (مثلاً، أثرُ إصدار الكربون على الطقس في المستقبل البعيد، وذلك في عالَمٍ لا توجد فيه أسواقٌ آجِلَةٌ forward markets، لأن الأجيال المستقبلية غير موجودة اليومَ للتفاوض معنا). وثمة حالات (الجو، الطبقات الصخرية المائية، البحار المفتوحة)،

تَستبعدُ فيها الطبيعةُ المتنقلةُ للموارد وجودَ الأسواق ـ وهي موارد مفتوحة متاحة للجميع (الفصل 2): في حين ثمة حالاتٌ أخرى، تَمنَعُ فيها حقوقُ الملكية الخاصة الأسواقَ من التشكُّل (أشجار المنغروف الاستوائية، الصخور المرجانية)، أو تجعلها تعمل بطريقةٍ خاطئةٍ حتى عندما تتشكل (أولئك الذين يُبعَدون من أماكنهم بسبب إزالة الأشجار لا يُعَوَّضون). وفي وقتٍ سابق، أطلقنا على التأثيرات الجانبية للنشاطات البشرية التي تحدث دون اتفاق متبادل اسمَ «التأثيرات الخارجيةَ». إن تعاملاتنا مع الطبيعة تعجُّ بالتأثيرات الخارجية. وتوحي الأمثلة بأن التأثيراتِ الخارجيةَ المتعلقةَ بالبيئةِ غالباً ما تكون سلبيةً، وهذا يستلزم أن تكون النفقاتُ الخاصّةُ لاستعمال الموارد الطبيعية أقلَّ من نفقاتها الاجتماعيّة. وكما كانت البيئةُ لا تُولَى ما تستحقه من اهتمام، فإنها تتعرض لاستغلالٍ مفرطٍ. وفي هذه الحالة، قد يحظى الاقتصادُ بنمو حقيقي في إنتاجه المحلي الإجمالي GDP، وبتحسّنٍ في مؤشر التنمية البشرية HDI مدةً طويلةً، حتى عندما تنكمش قاعدته الإنتاجية. ومع بقاء مقترحاتِ تقديرِ أسعارِ الندرةِ الجماعيةِ للموارد الطبيعية مثيرةً للخلاف، فإن المحاسبين الاقتصاديين يتجاهلونها، وتظل الحكومات حذرةً في فرض ضريبةٍ على استعمالها.

البيئة: هل هي ترفٌ أم ضرورة؟

ليس من غير الشائع اعتبار البيئة سلعةَ ترفٍ، كما هي الحال في الفكرة التي توردها صُحفٌ يوميةٌ شهيرةٌ، والتي مفادها أن «النمو الاقتصادي جيد للبيئة لأن البلاد بحاجة إلى تجاوز الفقر كي تتطور». لكن البيئة في عالَم دستا عاملٌ جوهري للإنتاج. فعندما يصيبُ الضررُ الأرضيَ الرطبةَ، ومناطقَ صيد السمك الداخليةَ والساحليةَ، والأحراجَ، والغاباتِ، والبركَ، وحقولَ الرّعي (بسبب امتدادات الأراضي التي تُزرع، وزيادة النتروجين، وتوسّعات المدن، وبناء السدود الضخمة، واغتصاب الموارد من قبل الدولة، وغير ذلك)، فالذين يعانون، في الأغلب، هم فقراء الأرياف. وغالباً ما تكون المصادرُ البديلةُ غيرَ متوفرةٍ لهؤلاء. وبالمقابل، ففيما يتعلق بمستوردي المنتَجات الأولية، فهناك شيء آخر، في مكان ما، وهذا يعني أن ثمة بدائل. إن انحطاط النظم البيئية يشبه تخفيضَ عدد الشوارع والأبنية والآلاتِ ـ لكنْ بفارقيْن كبيريْن: (i) هذا الانحطاطُ غيرُ قابل للعكس غالباً (أو أن هذه النظم تستغرق في أفضل الأحوال وقتاً طويلاً لتُستعاد)، (ii) يمُكن للنظم البيئية أن تنهارَ بسرعةٍ، وبدون سابق إنذار. تصوّر ما يمكن أن يَحْدُثَ لسكانِ مدينةٍ إذا حدث لبنيتها التحتية، التي تربطها بالعالم الخارجي، انهيارٌ دون سابق إنذار.

إن الثقوب المائية المختفية، وحقول الرعي المتدهورة، والأراضي القاحلة، وأشجار المنغروف المنقرضة، هي أمثلة محدودة على ما يمكن أن يحدث من دمارٍ يصيب الفقراء الريفيين في عالم دستا. ويمكن الآن استعمال التحليل الوارد في الفصل 2 لتبيان كيف أن الانهيارَ البيئيَّ السريعَ ـ كالذي حدث في السنوات الأخيرة في القرن الإفريقي ومنطقة دارفور في السودان ـ يمكن أن يُحْدِثَ دماراً اجتماعياً ـ اقتصادياً.

التنمية القابلة للاستدامة: النظرية والأدلة

تكون التنمية الاقتصادية قابلة لاستدامة إذا لم تتكمش القاعدة الإنتاجيةُ لمجتمعٍ فيما يتعلق بأفراده. كيف يمكن لامرئٍ القولُ عن تنمية اقتصادية إنها قابلةٌ للاستدامة؟ لاحظنا أنه لا يمكن للناتج المحلي الإجمالي ولا لمؤشر التنمية البشرية تقديم جواب عن هذا السؤال. لذا فما هو المؤشر الذي يقوم بهذه المهمة؟ إن القاعدة الإنتاجية لمجتمعٍ هي مؤسساتها وأصولها الرأسمالية. وسبب كوننا معنيِّين بتقدير التغير في القاعدة الإنتاجية لاقتصادٍ خلال مدةٍ من الزمن، فنحن بحاجة إلى معرفة الطريقة التي ندمج بها التغيراتِ الحادثةَ في الأصول الرأسمالية وفي مؤسساتها. لنترك المؤسسات جانباً الآن، ولنركِّز على الأصول الرأسمالية.

من الواضح، حدسيًا، أن علينا عمل أكثر من مجرد الحفاظ على قدر كبير من الأصول (الموجودات) الرأسمالية capital assets (قدر كبير من القطع الإضافيّة من الآلات والتجهيزات؛ قدر كبير من زيادة أطوال الطرق: وهلم جرا). تنحدر القاعدة الإنتاجية الاقتصادِ إذا لم يُعوَّضِ النقصُ في الأصول الرأسمالية بمقاديرَ كبيرةٍ من أصولٍ رأسماليةٍ أخرى. هذا وإن القاعدة الإنتاجية تتوسع إذا كان النقص في الأصول يعوَّض بمقادير كبيرة من أصولٍ أخرى. وتتوقف قدرةُ أصلٍ على تعويضِ الانحدارِ في أصلٍ آخر على المعرفة التقانية (مثلاً، يمكن للزجاج المزدوج أن يكون بديلاً عن التدفئة المركزية إلى حدٍّ معيّن، وإلى ذلك الحدّ فقط)، وعلى كميات الأصول التي يملكها الاقتصاد في مخزوناته (مثلا، تتوقف الوقاية، التي توفرها الأشجار للحيلولة دون انجراف التربة، على الغطاء الموجود من الأعشاب). ومع ذلك، من الواضح أن الأصول الرأسمالية تختلف في قدرتها على أن يعوّض بعضُها بعضاً. وهذه القدرات هي القيم values التي نرغب في أن ننسبَها إلى الأصول. ونحن بحاجةٍ إلى أن نملك تقديراتٍ لتلك القدرات. وهذا هو الموضع الذي تصبح فيه الإنتاجية الاجتماعية social productivity لأحدِ الأصول مهمًا. ونعني بالإنتاجية الاجتماعية لأحد الأصول زيادةً صافيةً في الرفاهية الاجتماعية social well-being التي يمكن التمتع بها

إذا جُعِلَتْ وحدةٌ إضافية من ذلك الأصل متاحةً للاقتصاد، عندما تتساوى الأشياء الأخرى. وبعبارة أخرى، فإن الإنتاجية الاجتماعية لأصلٍ هي القيمةُ المرسملةُ capitalized value لتدفق الخدمات التي توفرها وحدةٌ إضافيةٌ منها للمجتمع. وقيمة أصلٍ هي، ببساطة، مقداره مضروباً في إنتاجيته الاجتماعية.

ولدى محاولتنا إيجادَ معنىً عمليٍّ لمفهوم التنمية القابلة للاستدامة، يجب علينا ألاّ نضمّنَ مصطلح «الرفاهيةِ الاجتماعيةِ» رفاهية أولئك الحاضرين فحسب، بل أيضاً رفاهيةَ الذين سيكونون هنا في المستقبل. ثمة نظرياتٌ أخلاقية تتجاوز مجرّد نظرةٍ مجردةٍ إلى الطبيعة تعتبر أن الإنسان هو حقيقة الكون المركزية. فمفهوم الرفاهية الاجتماعية التي أُورِدُهَا هنا تضمّ قيماً ذاتية إذا كانت مطلوبة. لكنّ نظريةً أخلاقيةً في حدٍّ ذاتها لن تكفي لتحديد الإنتاجية الاجتماعية للأصول الرأسمالية، فنحن بحاجة إلى أوصاف descriptions الظروف المحيطة أيضاً. وإضافةُ وحدةِ أصلٍ رأسماليٍّ إلى اقتصادٍ يعني إحداثَ اضطرابٍ في الاقتصاد. وبغية تقدير إسهام الوحدة الإضافية في الرفاهية الاجتماعية، فنحن بحاجةٍ إلى وصف الظروف قبل الإضافة وبعدها. واختصاراً، فإن قياس الإنتاجية الاجتماعية للأصول الرأسمالية يتضمن كلاًّ من التقييم والوصف.

الظل لخدمات النظم البيئية، ما زالت بدائيةً، لكنّ نشرها أفضل كثيراً من عدم عمل شيء لتقييمها.

إن قيمة مخزون الأصول الرأسمالية لاقتصاد، المقيسةَ بدلالة أسعار ظلها، هي ثروة ضمنية inclusive wealth. والغرض من مصطلح «ضمْنية» ليس تذكيرنا بأن رأس المال الطبيعي ضُمِّنَ في جدول الأصول فحسب، بل تذكيرنا، أيضاً، بأن التأثيرات الخارجية قد أُدخِلتْ في الاعتبار عند تقييم الأصول. الثروة الضمنية هي مجموع قيم الأصول الرأسمالية. إنها عددٌ ـ يعبرُ عنه، مثلاً، بالدولارات الدوليّة.

يمكننا تلخيص ما سبق بقولنا إن الثروة الضمنية لاقتصادٍ، إضافةً إلى المؤسسات، تمثل قاعدته الإنتاجية. وإذا أردنا الآن معرفةَ ما إذا كانت التنميةُ الاقتصاديةُ لبلدٍ ما قابلةً للاستدامة لمدةٍ من الزمن، علينا تقديرَ التغيراتِ التي حدثت خلال تلك المدة في ثروته الضمنية ومؤسساته ـ بالنسبة إلى السكان بالطبع. وقد لاحظنا في الفصل 1 أن التغيرات في المعرفة والمؤسسات التي تحدث بمرور الوقت تتجلى في التغيرات في عاملِ الإنتاجيّةِ الإجمالي total factor of productivity. لذا فإننا نقسّم إجراءَ تقدير التغيرات في القاعدة الإنتاجية لاقتصادٍ، بالنسبة إلى السكان خلال أي مدة من الزمن، إلى خمس مراحل.

أوّلا، قدّر قيمةَ التغيرات في مقادير وتراكيب رأس المال المصنَّع، ورأس المال البشريّ، ورأس المال الطبيعيّ ـ وسنسميها استثماراً ضمنيا inclusive investment. (إذا وُجِدَ أن الاستثمارَ الضمنيَّ إيجابيٌّ، فقد نستخلص أن رأس المال المصنَّع ورأسَ المال البشري ورأسَ المال الطبيعي، عندما يُضَمُّ بعضُهم إلى بعضٍ، ازدادوا خلال تلك المدة). ثانياً، قدّر التغيرَ في إنتاجية العناصر الكلية. ثالثاً، حوّلْ هذين الرقمين بطريقة تمكّننا من حساب آثار مجموعتي التغيراتِ في القاعدة الإنتاجية. رابعاً، ادمج التقديريْن الناتجيْن في عددٍ وحيدٍ يمكن استعماله لإظهار التغير الذي حدث في القاعدة الإنتاجية للاقتصاد. خامساً، أجْرِ التصحيحَ كي نُدخِلَ في الاعتبار التغيراتِ السكانيةَ (الديمغرافيةَ) بغية الوصول إلى تقديرٍ للتغيرِ الذي حدث في القاعدة الإنتاجية للاقتصاد بالنسبة إلى عدد السكان.

وهكذا فقد أوردْتُ المراحلَ الخمسَ التي تنطبق على دراسةِ للماضي. لكن هذه المراحلَ الخمسَ يصحّ تطبيقُها أيضاً على تنبؤات المستقبل. والإجراء المذكور هنا ضروريٌّ لكلِّ من يريدُ معرفة ما إذا كان من المتوقّع أن تكون المساراتُ الاقتصاديةُ التي نسلكُها حالياً تُفْضي إلى تطويرٍ قابلٍ للاستدامة.

هل كانت التنمية الاقتصادية في العقود الأخيرة قابلةً للاستدامة؟

منذ عهد قريب، قدّر الخبراءُ الاقتصاديون في البنك الدولي الاستثمارَ الضمنيَّ في دولٍ مختلِفة خلال العقود القليلة الماضية. وقد فعلوا ذلك بإضافة الاستثمارِ الصافي في رأس المال البشري في بلدٍ ما إلى تقديرات الاستثمار الموجود في البلد كله في رأس المال المصنع، ثم طرح الاستثمارات السلبية disinvestments في رأس المال الطبيعي من ذلك المجموع. (وهذه هي المرحلة 1، التي أوردناها قبل قليل). وقد استعمل الخبراء الاقتصاديون تقديراتٍ رسميةً للادخار الوطني بوصفها توكيلاتٍ proxies للاستثمار الصافي في رأس المال المصنّع. وفيما يتعلق بتقديرات الاستثمار في رأس المال البشري، فقد استعملوا المصروفات في التعليم بوصفها توكيلاً. ولحساب الاستثمارات السلبية في رأس المال الطبيعي، فقد أدخلوا التغيراتِ الصافيةَ في مخزونات الغابات التجارية، والنفطَ والمعادنَ، وجودةَ الجوِّ استناداً إلى محتواه من ثنائي أكسيد الكربون. وقد قُيِّمَ النفطُ والمعادنُ بأسعارها في السوق مطروحاً منها تكاليف استخراجها. إن سعر الظل لانبعاثات الكربون العالمية في الجو هو الأذى الذي يحدث

نتيجة تغير الطقس. وكان يُحْسَبُ ذلك الأذى على أساس 20 دولارًا للطن، وهذا، في كل الاحتمالات، تقديرٌ منخفضٌ جداً. وقد قُيِّمَتِ الغاباتُ استناداً إلى أسعارها في السوق مطروحاً منها تكاليف عمليات قطع الأخشاب. هذا وقد جرى تجاهل إسهامات الغابات في تحسين النظم البيئية.

إن جدول البنك الدولي للموارد الطبيعية لم يكتمل بعد. وهو لا يحتوي على الموارد المائية، ومواطن صيد الأسماك. وملوثات الماء والهواء، والتربة، والنظم البيئية. ومفهومهم لرأس المال البشري غير ملائم لأن الصحة لا تدخل في حسابهم. ثم إن تقديراتهم لأسعار الظل تقريبيةٌ جدا. ومع ذلك، فلا بد من نقطةٍ للبدء. وما أريد عملَه الآن هو دراسةُ الأرقام التي نشرتْها حديثاً مجموعةٌ من الخبراء البيئيين والاقتصاديين، اعتمدوا تقديراتِ البنك الدولي للاستثمار الضمنيّ، ثم واصلوا عملهم لتحديد ما إذا كانت التنميةُ الاقتصاديةُ في بعض البلاد والمناطق الكبرى في عالمي دستا وبيكي مستدامةً في العقود الأخيرة. ويمثل الجدول 2 نُسخةً منقّحةً لما فعلوه. وهو يظل بدايةً أوليةً لدراسة التنمية القابلة للاستدامة، غير أنه يظل، مع ذلك، بدايةً.

الجدول 2. تقدّم الأمم

البلد / المنطقة	النسبة المئوية لمعدل النمو السنوي 1970-2000					
	I/Y 1 (النسبة المئوية)	السكان (للفرد)	TFP 2	القاعدة الإنتاجية (للفرد)	الناتج المحلي الإجمالي للفرد	ΔHDI3
جنوب الصحراء الإفريقية	- 2.1	2.7	0.1	- 2.9	- 0.1	+
بنغلادش	7.1	2.2	0.7	0.1	1.9	+
الهند	9.5	2.0	0.6	0.4	3.0	+
نيبال	13.3	2.2	0.5	0.6	1.9	+
باكستان	8.8	2.7	0.4	- 0.7	2.2	+
الصين	22.7	1.4	3.6	7.8	7.8	+
المملكة المتحدة	7.4	0.2	0.7	2.4	2.2	+
الولايات المتحدة	8.9	1.1	0.2	1.0	1.1	+

1 الاستثمار الضمني بوصفه جزءًا من الناتج المحلي الإجمالي (المتوسط خلال المدة من 1970 إلى 2000)

2 عامل الإنتاجية الإجمالي total factor productivity

3 التغير في مؤشر التنمية البشرية HDI

المرجع: مقالة كتبها K.J. Arrow، P. Dasgupta، L. Goulder، G. Daily، P.R. Ehrlich، G.M. Heal، S. Levin، B. Walker، D.A. Starrett، S. Schneider، K.G. Maler، بعنوان: 'Are We Consuming Too Much?'. المقالة منشورة في المجلة Journal of Economic Perspectives عام 2004. (Vol. 18,No.3, pp. 147-172)

الأماكن التي نحن بصددها هي جنوب الصحراء الإفريقية، بنغلادش، الهند، نيبال، باكستان، (كلها بلاد فقيرة): الصين(بلد متوسط الدخل)؛ المملكة المتحدة، الولايات المتحدة (كلاهما بلد غنيّ). المدة التي ندرسها هي من عام 1970 إلى عام 2000. أول عمودٍ للأعداد في الجدول 2 يحتوي على تقديرات محسَّنة أجراها البنك الدولي لمعدل الاستثمار الضمني بوصفه جزءاً من الناتج المحلي الإجمالي، ويعبر عنه بالنسبة المئوية (المرحلة 1). أما العمود الثاني فيورد معدل تزايد السكان السنوي. ويقدم العمود الثالث تقديرات لمعدل النمو السنوي لعامل الإنتاجية الإجمالي، الذي نفسره هنا بأنه معدل النسبة المئوية السنوية للتغير في المؤشر المشترك للمعرفة والمؤسسات (وهذه هي المرحلة 2). لقد استعملت الأرقام في الأعمدة الثلاثة الأولى للوصول إلى تقديرات لمعدل النسبة المئوية السنوي للتغير في القاعدة الإنتاجية للفرد (وهذا يتضمن دمجاً للمراحل 3، 4، 5)، وهي معطاة في العمود الرابع.

وقبل تلخيص ما وجدناه حتى الآن، من المفيد أن نحظى بإحساسٍ بما تُنبئنا به الأعدادُ الواردةُ في الجدول. لنأخذ باكستان. فخلال المدة من عام 1970 إلى عام 2000، كان الاستثمار بوصفه نسبةً من الناتج المحلي الإجمالي يعادل 8.8 بالمئة سنوياً. وقد ازداد عامل الإنتاجية الإجمالي بمعدلٍ سنويٍ قدره 0.4 بالمئة. ولما كان هذان

الرقمان موجبيْن، فإننا نستخلص أن القاعدة الإنتاجية لباكستان كانت عام 2000 أكبر مما كانت عليه عام 1970. لكن إلقاء نظرةٍ على عدد سكان باكستان يبيِّن أنه كان يرتفع بمعدلٍ عالٍ قدره 2.7 بالمئة سنوياً. ويُظهر العمود الرابع أن قاعدة باكستان الإنتاجية للفرد تراجعت نتيجةً لذلك بمعدلٍ سنوي قدره 0.7 بالمئة، وهذا يعني أنها كانت عام 2000 تعادل 80 بالمئة مما كانت عليه عام 1970.

وبالمقابل، لنأخذ الولايات المتحدة. لقد كان الاستثمار الضمني هناك، بوصفه جزءاً من الناتج المحلي الإجمالي 8.9 بالمئة سنوياً، وهذا عدد أكبر بقليل جداً من رقم باكستان. وكان النمو في عامل الإنتاجية الإجمالي (0.2 بالمئة سنوياً) أصغر حتى مما كان في باكستان. لكن عدد السكان لم يرتفع إلاّ بنسبة 1.1 بالمئة،وهذا يعني أن القاعدة الإنتاجية للفرد في الولايات المتحدة توسعت بمعدل سنوي قدره 1 بالمئة. لقد كانت التنمية الاقتصادية في الولايات المتحدة قابلة للاستدامة خلال المدة الواقعة بين عامي 1970 و2000، في حين كانت هذه التنمية غير قابلةٍ للاستدامة في باكستان.

ومن المثير للاهتمام أنك لو درستَ الأداء الاقتصادي بدلالة النمو في الناتج المحلي الإجمالي للفرد، لحصلتَ على صورة مغايرة. ويبيِّن العمود الخامس من الجدول 2 أن باكستان نمت بمعدل سنوي يدعو إلى الإعجاب، وهو 2.2 بالمئة، في حين لم تَنْمُ الولايات المتحدة

إلا بمعدلٍ سنوي قدره 1.1 بالمئة. وإذا ألقيت الآن نظرةً على العمود السادس، وجدتَ أن مؤشر التنمية البشرية (HDI) الذي أعدّته الأمم المتحدة لباكستان تحسّن خلال تلك المدة. ولا تُنبئنا التحركات في هذا المؤشر بأي شيء عن التنمية القابلة للاستدامة.

بيد أن الرسالة اللافتة للنظر، التي يبعث بها الجدول 2، هي أنه في المدة 1970 ـ 2000 كانت التنمية الاقتصادية في جميع البلدان الفقيرة الواردة في الجدول إمّا غير قابلة للاستدامة، وإمّا قابلة للاستدامة، لكنْ بقدر هزيل. ومما لا شك فيه أن جنوب الصحراء الإفريقية لا تقدم أي مفاجأة لنا. لقد كان استثمارها الضمني سلبياً، وهذا يقتضي أن تلك المنطقة استثمرت سلبياً في رأس المال المصنَّع والبشري والطبيعي، معاً، بنسبة 2.1 بالمئة من الناتج المحلي الإجمالي. لقد كان عدد السكان يرتفع بنسبة 2.7 بالمئة سنوياً، وكان عامل الإنتاجية الإجمالي يتقدم بسرعة جدّ بطيئة (معدل النمو السنوي: 0.1 بالمئة). وحتى دون القيام بأي عملية حسابية، فيجب التوقع بأن تكون تضعف القاعدة الإنتاجية للفرد في جنوب الصحراء الإفريقية. ويؤكد الجدول أن هذا حصل فعلاً بنسبة 2.9 بالمئة سنوياً. وإذا نظرت الآن إلى العمود الخامس، فستكتشف أن الناتج المحلي الإجمالي للفرد في جنوب الصحراء الإفريقية بقي ثابتاً إلى حدٍّ ما. لكن مؤشر التنمية البشرية للمنطقة أظهر تحسّناً

ـ وهذا يثبت ثانيةً أن دراسة التغيرات في مؤشر التنمية البشري لا يسمح لنا بقول شيء عن التنمية القابلة للاستدامة.

باكستان كانت الأسوأ في شبه القارة الهندية،لكن الدول الأخرى في المنطقة نجحت بدرجة هزيلة فيما يتعلق بالتنمية القابلة للاستدامة. لقد كان الاستثمار الضمني في كل بلد (بانغلادش، الهند، نيبال) إيجابياً، كما كانت الحال في النمو في إنتاجية العناصر الكلية. ويقتضي كلاهما معاً أنّ القاعدة الإنتاجية توسّعت في كل بلدٍ. لكن زيادة عدد السكان كان عالياً إلى درجةٍ جعلت نمو القاعدة الإنتاجية للفرد هزيلاً جداً. إذ أن معدلات النسبة المئوية السنوية هي 0.1، 0.4، 0.6، على الترتيب. وحتى هذه الأرقام، فهي غالباً أعلى من الأرقام الحقيقية. إن قائمة البنود التي استعملها الخبراء الاقتصاديون في البنك الدولي لتقدير الاستثمار الضمني لم تتضمن تَحاتَّ التربةِ والتلوثَ، اللذيْن يظنُّ الخبراءُ أنهما مسألتان مثيرتان للجدل في شبه القارة الهندية. وفضلاً على ذلك، فإن الرغبة البشرية في الإقلال من المجازفة، التي تطرقنا إليها آنفاً، يقتضي ضرورة إعطاء المجازفاتِ المتناقضةِ لانحطاطِ رأس المال الطبيعيّ وزناً أكبر من فرصةٍ تكونُ فيها الأشياءُ أحسن مما يُتَوَقّع. لذا فإذا قبلنا بكره الناس للتعرّض للمخاطر، فإن تقديرات الاستثمار الضمنيّ ستنخفض. ولا يَسَعُنَا إلاّ التشكيك في أن التنمية

الاقتصادية في شبه القارة الهندية كانت غيرَ قابلةٍ للاستدامة خلال الأعوام 1970 ـ 2000. لكنك لن تعرفَ ذلك من الناتج المحلي الإجمالي للفرد ومن مؤشر التنمية البشرية هناك. فالناتج ازداد في كلّ بلدٍ من تلك المنطقة، ثم إن المؤشر تَحسَّن.

كان الاستثمار الضمني في الصين يعادل 22.7 بالمئة من الناتج المحلي الإجمالي، وهذا رقم كبير جداً في عيّنة البلدان الواردة في الجدول 2. وقد كان النمو في عامل الإنتاجية الإجمالي عالياً، إذْ كان 3.6 بالمئة سنوياً. وقد ازداد عدد السكان بمعدلٍ منخفضٍ نسبياً قدره 1.4 بالمئة سنوياً. ويجب ألاّ نُصاب بالدهشة من أن القاعدة الإنتاجية للفرد في الصين توسعت بمعدل 7.8 بالمئة سنوياً. وقد ارتفع الناتج المحلي الإجمالي للفرد أيضاً بمعدلٍ سنوي قدره 7.8 بالمئة، كما تحسّن مؤشر التنمية البشرية. وفي الصين، تحرك الناتج المحلي الإجمالي للفرد، ومؤشر التنمية البشرية، والقاعدة الإنتاجية للفرد، بحيث كانت حركاتها متوازية.

لا يوجد سوى القليل من التعليق على المملكة المتحدة والولايات المتحدة. فاقتصاد كليهما غنيٌّ وناضجٌ. كان الاستثمار الضمنيُّ خلال الأعوام 1970 ـ 2000 متواضعاً، لكن النمو السكاني كان ضعيفاً أيضاً، وكذلك كان النمو في عامل الإنتاجية الإجمالي. ومع أن الأرقام تقتضي أن تكون القاعدة الإنتاجية للفرد قد توسعت في

كلا البلدين، فيجب أن نكون حذرين لأن تقديرات البنك الدولي لانبعاثات الكربون كانت منخفضة جداً، كما ذكرنا سابقاً. وقد ازداد الناتج المحلي الإجمالي في كلا البلدين، كما تحسّن فيهما مؤشر التنمية البشرية.

ومع أن الأرقام التي أوردناها الآن كانت كلها تقريبية، فإنها تبين كيف أن إدخال رأس المال الطبيعي في الاعتبار يمكن أن يغير كثيراً من مفهومنا للعملية التنموية. وقد قَدَّمْتُ في الجدول 2، عمداً، افتراضاتٍ محافظةً تتعلق بانحطاط رأس المال الطبيعي. وعلى سبيل المثال، من المؤكد تقريباً أنّ تكون تكلفةٌ قدرها 20 دولاراً لطن الكربون في الجوّ، أقل من تكلفته الاجتماعية الحقيقية (أو أن له سعرَ ظلٍّ سلبياً). وبدلاً من ذلك، فإذا عزمنا على عدم اعتبار سعر الظّلّ الرقمَ غيرَ المعقول، وهو 75 دولاراً للطن، فإن جميع الدول الفقيرة الواردة في الجدول 2 ستُظهر انحداراً في قاعدتها الإنتاجية للفرد خلال المدة 1970 ـ 2000. الرسالة التي يجب استخلاصُها هادئةٌ وواقعيةٌ، وهي أنه خلال العقود الثلاثة المنصرمة، أصبح جنوب الصحراء الإفريقية (التي يعيش فيها الآن 750 مليون نسمة) أكثر فقراً إذا كان حكمنا مبنياً على قاعدتها الإنتاجية للفرد؛ ثم إن التنمية الاقتصادية في شبه القارة الهندية (التي يقيم فيها الآن 104 بلايين نسمة) إما كانت

غير قابلة للاستدامة، أو قابلة للاستدامة بدرجةٍ هزيلة. لذا لا يحقّ لنا الاستنتاجُ بأنه كان يجب على الناس في البلدان الفقيرة أن يزيدوا استثمارهم في قاعدتهم الإنتاجية عن طريق إنقاص استهلاكهم. وقد لاحظنا في هذا الكتاب، مراراً وتكراراً، أن إنتاج وتوزيع السلع والخدمات في عالم دستا غيرُ كافٍ بتاتاً. ومن الخطأ عدُّ الاستهلاكِ والاستثمارِ في القاعدة الإنتاجية هناك في حالة من التنافس على قدْرٍ مثبتٍ من التمويلات. وفي عالم دستا، تُمكِّنُ المؤسساتُ المحسّنةُ الناسَ من زيادة الاستهلاك وزيادة الاستثمار معاً (على نحو شامل، بالطبع!).

الفصل 8
الرفاهية الاجتماعية والحكومة الديمقراطية

خلال السبعينيات من القرن الماضي، كتب العالم الاقتصادي بيتر باور Peter Bauer، مراراً وتكراراً، أنه إذا كانت الحكومات، في البلدان الفقيرة الآن، تجدّ وتجتهد فيما يفُترض فيها أن تعمله - حماية المواطنين من التهديدات الخارجية بواسطة الدبلوماسية، فرض حكم القانون، توفير البنية العامة الأساسية للناس (الطرق الجيدة، الموانئ، الإدارة الموثوقة، توفير الماء الصالح للشرب والطاقة). تمكين الأسواق من العمل دون عوائق - فلن يتوفر لها الوقت ولا الموارد لإساءة إدارة اقتصاداتها عن طريق التدخل في التجارة، ودعم الصناعات المفضّلة، والاستيلاء على المنتجات الزراعية من المزارعين بأسعارٍ تفرضها عليهم، وإنشاء صناعات عامة تتحول إلى نقمةٍ أكثر منها نعمة. وكان صوت باور يُعَدُّ نشازاً بين أصوات الخبراء في الاقتصاد التنموي: ومع أن قائمته للمسؤوليات الحكومية لم تكن كاملة، لكنّ لفت النظر إليها بيّن للخبراء الاقتصاديين الآخرين أن لدى الاقتصاد الكثير مما يمكن قوله عن الحكومة.

ثمة مسارات كثيرة تفضي بالمجتمعات إلى هدر فرصها، لكنْ ثمة قليلٌ من المسارات يُؤدي إلى ازدهار هذه المجتمعات. وقد بدأنا هذه الدراسة بتحديد السياقات التي يستطيع فيها الناسُ الاتفاقَ على فعل شيءٍ يمكِّنهم من أن يثق أحدهم بالآخر عندما يفي بوعده. ثم درسنا مؤسّستيْن صغيرتيْن ـ الأُسر والشركات ـ ومؤسستيْن كبيرتين تستطيع ضمنهما الأسرُ والشركاتُ التفاعلَ معاً، وهما: الجماعات والأسواق. وقد اقتربنا الآن من الحصول على إحساسٍ بوجود تفاعل بين المؤسسات والسياسات العامة يُساعد الناس على الازدهار. وفي هذا الفصل سندرس دافع وامتداد وآفاق تلك المؤسسة التي يمكنُها، في صيغتها المثالية، أن تكمّلَ مؤسساتٍ أخرى لتتمكن من القيام بوظائفها بطريقة جيدة. هذه المؤسسات هي الحكومات.

الحرّيَةُ والديمقراطيَةُ

الحكومة وكالةٌ لمواطني بلدها، وهي مسؤولة أمامهم. (في الديمقراطيات المعاصرة، يطلَق مُصطلح «الموظف المدني» civil servant على أقوى الناس في البلد). وفي أيامنا، نرى أن القيود التي تفرضها الحكوماتُ شيءٌ عاديّ، لكنها لم تكن دوماً كذلك. وفي المحاضرات التي ألقاها ألفردْ مارشال Alfred Marshall في جامعة كيمبردج عام 1949، ذكر أن عالِم الاجتماع T.H.

Marshall فسّر مفهوم المواطَنة بتقديمه ثلاث ثوراتٍ اجتماعيةٍ حدثت في أوروبة: ثورة الحريات المدنية في القرن الثامن عشر، وثورة الحريات السياسية في القرن التاسع عشر، وثورة الحريات الاجتماعية ـ الاقتصادية في القرن العشرين. وقد يوحي وصف مارشال التاريخي أن «الحرية» صيغةٌ مميّزة للحرية التي تسود عالم بيكي، لكن هذا خطأ. فلا يوجد لديّ أي دليل على أن الناس في عالم دستا لا يرغبون في اختيار قادتهم السياسيين، أو أنهم يستسيغون أن توجَّه إليهم الأوامرُ من قِبَلِ السلطاتِ عندما يجتمعون لمناقشة حياتهم عموماً، ونوعِ الخدماتِ العامّةِ التي يطلبونها خصوصاً. صحيحٌ ان المفكرين يتساءلون عما إذا كانت الدول الفقيرةُ مؤهلةً لممارسة الحريات السياسية والمدنيّة ـ ويعبرً عن هذه الحريات عادةً بمصطلح الديمقراطية ـ لكنْ لهذا التساؤل علاقةٌ باحتمال إعاقة الديمقراطية للنمو الاقتصادي (الأسوأ من هذا هو احتمال تشجيع الديمقراطية على التنمية الاقتصادية غير المستدامة)، وهذا الاحتمال أمرٌ يُتوقَّع من مواطني البلاد الفقيرة الاهتمامُ به، وَلَهُمْ مبرّراتهم في ذلك.

هذا وقد لاحظ الخبير في العلوم السياسية سيمور مارتن ليبست Seymour Martin lipset أن النموَّ الاقتصاديَّ يعززُ الممارسةَ الديمقراطيةَ. أما كون الديمقراطيةِ معززةً للرخاء

المادي، فقضيّةٌ أيّدها عددٌ من المفكرين الاجتماعيين. لذا لم تكن تُرى الديمقراطيةُ بوصفها غايةً في حدّ ذاتها فحسب، إذ إن البعضَ رأوا، أيضاً، أنها وسيلة للتقدم الاقتصادي. إن النزوع إلى السلوك الأوتوقراطي جعل الحكام في عالم دستا يفكرون بطريقة أخرى. إن كون الديمقراطية والنمو الاقتصادي لا يجتمعان عندما تكون الدول فقيرةً، اعتقادٌ يحمله المتربّعون على السلطة في هذه الأيام في كثير من أفقر دول العالم.

إن الحكمَ الذي يُخضَع فيه الفردُ وحقوقُه إخضاعاً كاملاً لمصلحة الدولة Authoritarianism جذابٌ سطحيًا لأنه قادر على توفير حكومةٍ حازمةٍ. أن يتعينّ على الحكومة أن تكون حازمةً أمرٌ لا شك فيه، لكن السؤال الصعب هو تحديد الأشياء التي يجب أن تكون الحكومة حازمةً فيها. حُكْمُ القانونِ هو مرشّح رئيسي، فهو، من بين أشياء أخرى، يمكّن المواطنين من متابعة مشاريعهم وأهدافهم. وممّا يبعث على التعاسة أن نُظُمَ الحكمِ الفرديةَ في عالم دستا، لا تنفّذ، روتينيًا، الالتزام الأساسيَّ للدولة وهو: احترامُ حُكْمِ القانون. وقد لاحظنا في وقت سابق أن القواعد الاجتماعية للسلوك الذي تنتهجه المجتمعات، يمكن أن تنهار إذا رغبتِ الحكومةُ في تدميرها. وطالما عُرِف أنّ الإرهابَ وسيلةٌ يُمكن للحكّام استعمالُها لإضعاف العلاقات ضمن الجماعات للحيلولة دون قيامها بأي تحدٍّ لحكمهم.

وفي حالات كثيرة، حافظت الأوتوقراطية في عالم دستا على سلطتها ببث الخوف بين المواطنين. هذا وفي أجواء سياسية أقل حدةً، أسهمَ الفسادُ المستشري بين الموظفين الحكوميين في إبقاء المواطنين في حالة فقر مدقع، وكبارِ المسؤولينَ في رخاءٍ على حساب شعوبهم.

لكنّ الحكم الذي يخضع فيه الفرد وحقوقُه خضوعاً كاملاً لمصلحة الدولة يتحقق بصيغٍ وشدات مختلفة. ففي عالمنا المعاصر، ثمة أنظمة حكمٍ من هذا النمط عززت حكم القانون ووفرت لمواطنيها ازدهارًا ماديًا (مثل سنغافورة). وقد عُرِفَ عنها أنها تسمح بإخضاع إداراتها الحكومية للمراقبة، وأنها تصحح أخطاءها السياسية. لكن هذه الأنظمة استثنائية. وعموماً، لا يُتوقَّع من المواطنين أن يتوقوا إلى أنظمةِ حكمٍ جَمَاعيةٍ، ثم إنهم لا يستطيعون إزاحة هذه الأنظمة بسهولة إذا تبيّن أن القياداتِ السياسيةَ فيها فاسدةٌ وقمعيّةٌ. ومن ناحية أخرى، لا تستطيع الديمقراطية ضمانَ حدوثِ تقدمٍ اقتصاديٍّ أيضاً. ما يمكن للديمقراطية أن تفعله هو إتاحة الفرصة لمواطنيها لتنسّق بينها وبينهم ـ الالتزام بالمُوَاطَنَةِ، مثلاً (الفصلان 2، 3) ـ بغية جعل الدولة تعزّز حكم القانون، وتوفّر تلك الخدماتِ الأساسيّةَ التي تمكّن الناسَ من السّعي لإنجاز شيء ما في حياتهم. لكن التعدّديّة السياسية يمكن أن تتعايش مع اللامسؤولية في المواطَنَةِ حتى إلى حدٍّ تنتفي فيه الحوافزُ إلى عمل

أي شيء للمواطنة. وبِلُغَةِ الفصل 2، فإن الديمقراطيّةَ المتحالفةَ مع نظامٍ اجتماعيٍ فوضويٍ هي توازنٌ، مثلما تكونُ الديمقراطيةُ المتحالفةُ مع نظامٍ اجتماعي يحترم الناس فيه بعضُهم بعضاً توازناً أيضاً. ولدينا تقريباتٌ لهاتين الحالتين في عالمنا المعاصر.

ويُوحي التحليلُ الإحصائيّ لمعطياتٍ (بياناتٍ) جُمِعتْ في العقود الأربعة السابقة أنه يوجد بين البلدان الفقيرة، التي نَعِمَ فيها المواطنون بديمقراطيةٍ عاليةٍ، بلدانٌ تمتعت، أيضاً، بنموٍ اقتصاديٍ. العلاقة ليستْ سببيةً، لكن هذا الاكتشاف يلمح إلى إمكان عدم كون الديمقراطية ليست رفاهية في البلدان الفقيرة. ولا يوجد سوى عدد قليل من مثل هذه الدراسات التجريبية، لذا لا نعرف ما إذا كان هذا الاكتشاف قويا تجريبيا. الأهم من ذلك أنه ما من أحدٍ حتى الآن بحث فيما إذا كان ثمة رابطة إيجابية بين الديمقراطية والنمو في القاعدة الإنتاجية للفرد. وهذا يعني أننا لا نعرف الصلةَ بين الديمقراطية والتنمية القابلة للاستدامة في العالم المعاصر. تعني الديمقراطيةُ أشياءَ كثيرةً حالاً ـ انتخابات منتظمة وعادلة، شفافية حكومية، تعدّدية سياسية، صحافة حرة، حرية الاجتماع، حق الشكوى من تدهور البيئة الطبيعية، وهلم جرا. وما زلنا نملك درجةً منخفضةً من الإدراك التجريبي لأكثر الأنماط ملاءمةً لتعزيز التنمية المستدامة. وهكذا، فلا يمكن

لالتزامٍ بالديمقراطية اليوم أن يكون مؤسّساً على افتراضِ توفيرِهِ تنميةً قابلةً للاستدامة. وعلينا تحبيذ الديمقراطية لأنها (i) شيء جيد بطبيعتها، (ii) لا يُعرف عنها أنها تعيق التقدم الاقتصاديّ، بل إنها قد تسمح بإحداثه.

الرفاهية: الفردية والاجتماعية

تُرى، ما هي أنواعُ المؤسسات الاجتماعية، وأنماطُ السياسات العامة التي غالباً ما تمكّن الناس من التطور والازدهار؟ يكمن في جوهر هذا السؤال فكرةُ رفاهيةِ الإنسانِ، التي نعني بها، عموماً، الدرجةَ التي يمكن له فيها ممارسةُ الاستقلالِ، وحقُّ الاختيار، وتقريرِ المصير. الدّور المركزيُّ للمؤسساتِ الاجتماعيةِ في تحقيق الرفاهية واضحٌ تماماً، فالحياة الاجتماعية هي تعبيرٌ عن إحساس الشخص بالوحدة الاجتماعية. ثم إن السّلع وعدم إكراه الناس على عمل ما لا يريدون هما الوسيلة التي تمكّن الناس من اتّباع فهمهم الخاص لما هو جيد. ومن الممكن قراءة التصنيف الثلاثي للحرية الذي قدمه مارشال بالقول إن التمتع بالحريات المدنية، والقدرة على المشاركة في المجال السياسي، وإمكان النفاذ إلى السلع (المأكل، الملبس، المأوى، الرعاية الصحية، التعليم ـ وبوجه أعم، الثروة) هما عنصران أساسيان لرخاء الناس.

المقوّمات والمحدّدات

يمكن تجزئة تصنيف مارشال إلى مركّبات (مكوّنات) components صغيرة. إن الأنماط المختلفة من الحريات المدنية، والمظاهر المختلفة للصحة، وغيرها، تتضمن مقوّمات constituents الرفاهية. ولما كانت الرفاهيّةُ ذاتُها شيئًا كليًّا، فإن قياس رفاهية شخصٍ يتضمن مسألةً في الكلّيّات، وهذا يعني الإقرار بالتبادلية بين المقومات.

لقد رأينا أن ثمة طريقة أخرى للتفكير في الرفاهية البشرية. إنها تتضمن تقييم محدّدات determinants الرفاهية. وأعني بهذا مُدخلات السلع التي توفر الرفاهية. ولا تحتوي المحدّداتُ ضروراتٍ مثل المأكل والمأوى، فحسب، بل أيضاً، النفاذَ إلى المعرفة والمعلومات. ويمكن للمرء أن يرى في مقوّمات الرفاهية ومحدّداتِها «غاياتٍ» و «وسائل» على الترتيب. وقد تبيّن في التطبيقات العملية أن من المفيد تجميع محدّدات الرفاهية في رقمٍ وحيد. وقد قدّمْتُ الحُجَجَ في الفصل 1 على أن الثروة الضمنية لشخصٍ يمكن استخدامها لتقوم مقام مؤشر كلّيٍّ على رفاهيته.

الأفضليات الظاهرة والمعلنة

كيف يمكن لشخصٍ تقييم رفاهية شخص آخر؟ ثمة سماتٌ للرفاهية يمكن استنتاجها من الخيارات التي يعتمدها الناس. فإذا

رأينا أن شخصاً ما يشتري ويقرأ عدداً غير عادي من الكتب، فمن المقبول الافتراض أن رفاهيته تتوقف على ما إذا كان قد قرأ هذه الكتب. ويُطلق على هذا النوع من التقييمات اسم الأفضلية الظاهرة revealed preference. والمنطق الكامن هنا، عندما تكون الأشياء الأخرى متساوية، هو أن الشخص يُظهر ما يريده ويرغبه عن طريق الخيار الذي يعتمده، في الأسواق أو الجماعات.

لكنْ ثمة سماتٌ للرفاهية لا يمكن معرفتها إلا عن طريق الطلب من الناس الإعلان عنها. وهي تتضمن حالاتٍ تكون فيها المحدِّداتُ بضائعَ وخدماتٍ لا يستطيع الناس فيها التعبير عن أفضلياتهم ومنافعهم بسببِ عدم إتاحة الفرصة لهم ليفعلوا ذلك. وكأمثلة عليها نورد البضائع والخدمات البيئية. وقد أُوليَ اهتمامٌ لتصميم أسئلة بطرائق الفرض منها الإقلال إلى الحد الأدنى من خطر عدم تقديم الناس لجوابٍ صادق. وقد ابتُكرت في السنوات القليلة الماضية أساليبُ ماكرةٌ اعتمدها خبراء اقتصاديون للتثبّت من أنّ الناس لا يبالغون في حبهم لتلك السلع، وبخاصة في الظروف التي لا يكونون مجبرين فيها على دفع أثمان لها.

البضائع المميّزة

هناك سمات للرفاهية يمكن قياسها بموضوعيّة. فالحاجات الطبية والغذائية والتعليمية للناس تقيَّمُ روتينيًّا من قبل الخبراء.

ويمكننا التعبير عن شكوكنا في معرفة الخبراء عما يتحدثون عنه، لكننا نعرف في أعماقنا أنهم يعرفون بعضَ سماتنا أكثر مما نعرف نحن. وقد حاجَّ الخبير الاقتصادي ريتشارد مسغريف Richard Musgrave، قبل عدة سنوات، في أن استنتاجَ الرفاهية على وجه الحصر من الأفضلية الظاهرة خطأً، بسبب وجود ما يسمّى البضائع المميزة merit goods. إن هذه البضائع تحمي المصالح البشرية وتعززها، ولا تكتفي بخدمة أفضلياتنا فقط. لذا فإن للبضائع المميزة قيمةً أعلى مما يمكن كشفه عن طريق الخيارات التي يعتمدها الناس. فمثلاً، قدم الفلاسفة حججًا على أنه يتعين علينا عدم تسويغ الديمقراطية على وجه الحصر استناداً إلى قوة رغبات المواطنين في ممارستها. الديمقراطية بضاعة مميزة، ثم إن حقوق الإنسان المتعلقة بها تكوّن نوعاً من البضائع المميزة التي تمثل فيها الحقوق «الأساسية» نمطاً متطرفاً، بمعنى أنها غير قابلة للمقايضة. الحقوق لا تعارض الأفضليات بالطبع، إذ إن ما تفعله هو تعزيز بعض الأفضليات (مثل تفضيل عدم إجبار الناس على الطاعة) مقارنةً بأفضليات ومنافع أخرى أقل استعجالاً وحيوية.

ليس من الممكن دوماً اكتشاف ميزات البضائع انطلاقاً من أفضليتها. وتكمن المسألة، جزئيا، في احتمال عدم صدق الناس عندما يُسألون، ولكنها تكمن، في جزء منها أيضاً، في مكان آخر.

فمن غير اللائق، مثلاً، القول بأن ثمة حاجةً غيرَ ملحَّةٍ للاستثمار في برامج الصحة التناسلية لدى النساء في عالم دستا، لأن النساء الفقيرات هناك مستسلماتٌ لقدرهنّ؛ أو القول بأن الحكومات هناك يجب ألّا تستثمر في التعليم الابتدائي لأن الآباء لا يهتمون بالتعليم، وبأن الأطفال لا يهتمون به أيضاً بأي شخصٍ يناقش هذا الموضوع.

لذا فمن المفيد أن تكون حذرًا عندما تصف سلعةً بأنها«مميزة». والحماسة لرؤية ميزة في بضاعة يمكن أن تفسّر بأنها طريقة أبويّة في معاملة الجماعات paternalism، بل طريقة لإخضاع الفرد إخضاعاً كاملاً لمصلحة الحاكم authoritarianism. لقد استعملَ فكرةَ «الوعي الزائف» كلٌّ من الطغاة العلمانيين والدينيين في عالم دستا لتبرير أفعالهم («لا يعرفُ شعبي ما هي مصلحتُهُ»، أو «إن أتباعي يعتمدون عليَّ في تفسير الكتاب المقدّس لهم»). وبالمقابل، فإن الحقوق تكاثرت في عالم بيكي إلى درجة ابتعدت فيها الآن فكرة الحقوق عن قواعدها الأصلية. إن الإصرارَ على حق عدم الزج في السجن بلا حدود دون توجيه تهمة، شيء، والادّعاء بأن العمل 35 ساعة في الأسبوع هو من حقوق الإنسان، شيء آخر تماماً. فالادعاء الأخير هو اتفاق جرى التوصل إليه حول طاولة المساومة، لكنه إساءة استعمال للمصطلح الذي يسمّي نتائجَ مثل هذه الاتفاقات «حقوقاً» دون مزيد من المؤهلات.

التجميع عبر الناس وتقييم السياسات

الرفاهية الاجتماعية هي تجميع لرفاهيات الأفراد. وعموماً، جمّع الخبراء الاقتصاديون رفاهيات الأفراد عن طريق إضافة بعضها إلى بعض. وقد اعتمدتُ في الفصل 1 وجهةَ النظر هذه باعتبار الرفاهية الاجتماعية هي مجموع رفاهيات الأجيال الحالية والأجيال المستقبلية، مع أنه لم يُعتمدْ أيُّ شيءٍ مفاهيميٌّ في طريقة هذا الجمع. ذكرنا هناك أن التحركات في الثروة الضمنية على مرّ الزمن تقيس التغيرات في الرفاهية عبر الأجيال على مرّ الزمن بدلالة المحدّدات السّلعية للرفاهية. وهذه المحدّدات تقيَّم بدلالة أسعار ظلّها. ويمكن إثبات أنه بغية تقييم السياسة (مثلاً، استثمارٌ عامٌّ جديد، تغير في البنية الضريبية)، فإنه يتعين على الحكومة تقييم التغيرات في المزيج المكون من السلع والخدمات التي توفرها السياسة بدلالة أسعار الظل. تُسمّى مثل هذه الممارسة التقييميةُ تحليلَ النفقات والمنافع الاجتماعية social cost-benefit analysis. الفكرة هي تقديرُ الربحية (الاجتماعية) للسياسة بدلالة أسعار الظل، واقتراحُ السياسة إذا (وفقط إذا) كانت المنفعة الاجتماعية الصافية إيجابيةً. لذا فإن أسعارَ الظل مفيدةٌ في تقييمِ التنميةِ القابلةِ للاستدامةِ (الفصل 7) وتقييمِ السياساتِ كليهما. وهذه واحدة من تلك الحقائق الجميلة التي يسعد الاقتصاديون باستخدامها من وقتٍ إلى آخر.

وظائف الحكومة

الحكومة عامل أساسي في كل اقتصاد في هذه الأيام. ومصروفاتها، بوصفها جزءًا من الناتج المحلي الإجمالي، يعادل 18 بالمئة في عالم دستا و28 بالمئة في عالم بيكي. (أما في الاتحاد الأوربي فالنسبة 37 بالمئة). وتضمن الأرقام الإنتاج العام (الطرق، الخدمات البريدية، الدفاع، القضاء، وغيرها)، والتحولات (التكافل الاجتماعي، فوائد البطالة، وغيرها)، وخدمة الدّين الحكوميّ. هذا وإن القسم الأكبر من تلك المصروفات يموَّلُ عن طريق الضرائب.

أحد الواجبات البارزة للحكومة هو تصحيح إخفاق السوق. واستقرار الاقتصاد الكليّ (الفصل 4) جزء من هذا الواجب. لكن الجماعات قد تخفق أيضًا. وتعاني الأسواقُ والمجتمعاتُ من عجزٍ في توفير مستوياتٍ ملائمةٍ من السّلع العامة. وبالمثل، فلا يمكن لسوقٍ ولا لجماعة تقييد إنتاج السّلع السيئة إلى المدى الذي يريده المجتمع. ويخضع السوق والجماعات لتأثيرات خارجية، سواءً أكانت مفيدة أو ضارة. ودور الدولة (المثالية) في كل حالة من هذه الإخفاقات المؤسساتية واضح بدرجة كافية.

يمكن للعائلات أيضاً أن تخفق. ومع أنه قد يبدو أن دخول الدولة إلى الساحة العائلية يتضمن تدخلاً في شؤونها، فإن هذا يحدث بانتظام

في عالم بيكي، ولأهداف نبيلة. إن الأسر التي يعتريها اختلال وظيفي في عالم دستا تُنصَحُ من قبل الجماعة؛ لكن عدم وجود جماعةٍ غالباً في جوار أسرة بيكي، لا يتيح مثل هذا الخيار في عالمها. وهذا أحد الأسباب التي تسمح للعاملين والمستشارين الاجتماعيين في عالم بيكي بالتدخل نيابة عن الأطفال عندما يسيء الكبار معاملتهم، وبتقديم المساعدة لتحسين سلوك الأطفال المخربين.

الأسواق والجماعات كلها غير ملائمة لتوفير البضائع المميزة. بعض هذه البضائع سلعٌ خاصة (الصحة الشخصية)، وبعضها سلعٌ عامة (المعلومات عن الأوبئة المحتملة)، في حين أن بعضها الآخر يقع في مكانٍ ما بين هاتين السلعتَيْن، وهي تتضمن تأثيراتٍ خارجيةً (المعلومات عن أخطار التدخين). ويجب على الجماعات والأسواق، في الحالة المثالية، أن تكمَّلَ بإجراءاتٍ حكوميةٍ حين تتعلق التعاملات بالبضائع المميّزة. وتستطيع الحكومة فعل ذلك بفرض الضرائب على الأسر والشركات وتوفير البضائع المميّزة، إما بإنتاجها أو بتقديم الإعانات على إنتاجها في القطاع الخاص.

التبادل بين المساواة والفعالية

يتحقق توزيعُ السّلع والخدمات، الذي يحدث في كلٍّ من الأسواق والجماعات، بواسطة الأصول (الموجودات) التي ورثتها

الأُسرُ من الماضي. ثمة شكوى عامة من الأسواق مفادها أنها تتضمن تفاوتات واسعة في الثروة. ففي عالم بيكي، صارت هذه الشكوى مستَعجلةً مع اتساع الفجوة بين الفقراء والأغنياء اتساعاً شديدًا في العقود القليلة الماضية. ففي الولايات المتحدة، مثلاً، كانت أغنى 10 بالمئة من الأسر تملك نسبة 32 بالمئة من الناتج المحلي الإجمالي عام 1978، في حين أن هذه النسبة ارتفعت عام 1998 إلى 41 بالمئة. وهذه شكوى في عالم بيكي أيضاً من أن النساء يعانين في سوق العمل مقارنةً بالرجال. وقد ذكرنا سابقاً أن الجماعات يمكن أن تكون أيضًا قاسية على الذين ساقهم سوء حظهم إلى أن يرثوا القليل، كما أنها يمكن أن تكون قاسية على المرأة أيضًا. وقد لا يلاحِظُ الذين يزورون تلك الجماعات هذه التفاوتات، والسبب في هذا هو أن الناس في البقاع الريفية من عالم دستا فقراء جدًّا. ويتجلى الفرق في الثروة هناك في كمية ونوعية الطعام، وفي كمية الملابس التي يملكونها، وفي نوعية فراشهم وأواني طبخهم، وفي متانة مساكنهم (فيما إذا كانت مبنيةً من الطين أو الآجرّ). هذا وإن النساء بعيدون عن الأنظار تماماً هناك. وهذه التفاوتات ليست جليّةً بقدر جلائها في عالم بيكي هذه الأيام، لكن عندما تكون الأسر فقيرةً جدًّا، فإن فروقاً صغيرةً قد تكون مسألةَ حياةٍ أو موتٍ.

لذا فإن توزيع السلع والخدمات مسألةً تقع ضمن اهتمام الحكومات. بيد أنه إذا عمدنا إلى تصنيف مارشال الثلاثي للرفاهية، فإنّها لحَقِيقَةٌ مثيرةٌ للاهتمام أن يعتبرَ الناسُ من البديهياتِ أنْ يملك كلُّ شخصٍ نفسَ الحقوق المدنية والحريات السياسية، لكنهم لا يرونْ أن هذا يصحّ في توزيع الثروة (الضمنية). ما هو السبب في ذلك؟ قد يكون السبب، عموماً، أن احترام الحريات المدنية والسياسية للآخرين لا يقتضي أن يتكلّف أيُّ شخص أيَّ شيءٍ مباشرةً، في حين أن إعادة توزيع الثروة تتطلب ممّن يملكون أن يتخلوا عن بعض ثرواتهم. وقد لاحظ الخبير القانوني شارلز فرايد Charles Fried أنّ بعض سمات الحقوق المدنيّة، مثل حقّ عدم التدخّل بطرق غير مسموحٍ بها، ليس لها تقييدات طبيعية. («إذا تركتموني وشأني، فالسلعة التي أحصل عليها لا تبدو نادرةً أو محدودةً. فكيف يمكننا التخلص من الناس الذين لا يؤذون بعضهم بعضًا، ولا يكذبون بعضهم على بعض، ويتركُ كلٌّ منهم الآخرين وشأنهم؟») من الممكن تمجيد الحقوق المدنية، لكنْ قد لا يكون من الممكن تمجيد حق الرعاية الصحية: فقد لا يتوفر للاقتصاد، ببساطة، موارد كافية. والمهم هنا هو أن الديمقراطية، خلافاً للثروة، لا يجب إيجادها، بل يجب حمايتها فقط. وكان الخبير الاقتصاديّ جيمس ميرليس James Mirrlees أول من بيّن، بطريقة مقنعة، السببَ في أنه عند

التداول في توزيعات الثروة، علينا الاهتمام بالفروق بين المواهب المنتِجة، وأن نقلق على الحوافز وفكرة الالتزام التي تصاحبها (لتمجيد الاتفاقيات، وعدم التصرف بطريقة انتهازية، وهلم جرا)، وأن ننظر في حاجات الناس، وأن نُدخل في الاعتبار مسألة الأهليّةِ والاستحقاقِ. إن الحماسة المفرطة للحكومة لتوزيع الثروة بالتساوي عن طريق الضرائب والإعانات قد تُضعفُ حوافز الأسر إلى إنتاج الثروة، إلى درجةٍ تصبح فيها مصالح الناس متضررةً. وهذا هو المظهر الكلاسيكي للتبادل بين المساواة والفعالية.

التوسط بين السوق والجماعة

تعتمد كل الجماعات على مزيجٍ من الأسواق والجماعات. ويتغير هذا المزيج بتغير الظروف، وذلك عندما يجد الناس طرائقَ لتذليل الصعوبات في تحقيق فوائد التعاون. إن مساعدة الجماعات على نجاح الأسواق يجب أن تكون شيئاً عاديًّا. لا وجود لعقد قانوني خالٍ من نقاط الضعف. ثمة مواصفات غير كاملة مهما بلغ المحامون الذين كُلِّفوا بإعدادها من براعةٍ. المجتمع الذي يكون أداؤه جيداً هو مجتمع بلغ فهماً ضمنيًّا لطبيعة التوقعات المعقولة المتعلقة بتعامل أفراده بعضهم مع بعض. وتستطيعُ الجماعات أداء دورٍ بارزٍ في إيجاد واستدامة التوقعات المعقولة. إنها تكوِّنُ المؤسسةَ التي تستطيع الأسر

فيها مناقشةَ أمورها، وتبادلَ معلوماتها عن جودة منتَجات السوق والخدمات العامة. الجماعات هي، أيضاً، مكانٌ للنقاش السياسيّ، وهي قادرة على تنظيم الأسواق والحكومات ومراقبتها.

لكنْ بإمكانها أيضاً إعاقة قيام الأسواق. وحين تكون الروابطُ كثيفةً وقويةً، يصبح الخروج من الجماعات مكلفاً جدًّا. فإذا رغب أحد في الخروج من علاقته الطويلة الأجل بجماعته والذهاب إلى سوق آخر في مكان آخر، لن يقدر على فعل ذلك إذا كان يواجه المخاطرة بأن تحاول الجماعة عقاب أفراد عائلته الذين خلّفهم وراءَهُ. وبالمقابل، يمكن لنموّ الأسواقِ أن يُدمّر الجماعات، وأن يَجعلَ أحوالَ مجموعاتٍ معينةٍ في وضعٍ أسوأ. وإذا نَمتِ الأسواقُ في مدن قريبة، فإن أولئك الذين لهم صلاتٌ أقلّ بالقرى (الشباب)، يُحتمل، غالباً، أن يكونوا قادرين على الاستفادةِ منها، وانتهاكِ تلك الالتزامات المعتادة المترسّخة في القواعد الاجتماعية السائدة. وسيلاحِظ هذا أولئك الذين لهم ارتباطات محلية أقوى، وسيفكرون في أن الفوائد المتوقّعة من الوفاء بالاتفاقات أصبحت الآن أقل (الفصل 2). وفي كلتا الحالتين، فإن القواعد الاجتماعية للتبادلية يُتوقّع أن تضعف، وهذا يجعل مجموعاتٍ معينةً من الناس (النساء، كبار السن، الأطفال) في حال أسوأ. وللتعبير عن هذا الأمر باللغة التي استحدثناها هنا، نقول إنه عندما ينقل الناسُ التزاماتهم من

الجماعات إلى الأسواق، فإن هذا النقل يولّد تأثيراتٍ خارجيّةً. نحن لا نقرأ الكثير عنها في التعليقات الاقتصادية، لأن التأثيراتِ الخارجيةَ ليست عاديّةً، مثل الإنتاج الصناعي الذي يخرّب البيئة المحليّة. لكنها تأثيراتٌ خارجيةٌ حقيقيةٌ. وإحدى مهمات الحكومة هي تحديدها، وإيجاد طرائق لتخفيض آثارها السيئة على الذين يتضرّرون منها.

وفي البلدان التي لا ينجح فيها حكم القانون نجاحاً جيداً، والتي يَعتبرُ مسؤولوها أنّ الشأنَ العامً يقع ضمن دائرتهم الخاصة، والتي غالباً ما تكون فيها الأسواق غير موجودة، فإن الجماعات هي التي تُبقي الناسَ على قيد الحياة. وهذا هو السبب في أن كثيراً من المفكرين في هذه الأيام يجدونها بديلاً جذاباً من الأسواق (غير الشخصية). لكنْ علينا تَذَكُّر أن الالتزامات الجماعية قادرةٌ على فحص نموّ الأسواق. أضف إلى ذلك أنّ الالتزامات الشخصيةَ التي تُورَثُ من الماضي يمكنها منعُ المسؤولين العموميين من التصرف بغير نزاهة. ما يبدو أنّهُ فسادٌ في عالم بيكي قد يكون التزاماً اجتماعيا في عالَم دستا. وهذا الاختلاف، وغيره من الاختلافات في فهم الأشياء، هو مصدرٌ للتصادمات الثقافية التي أدت إلى مآسٍ مجتمعيّة. وليس من غير المألوف في عالم دستا أن تقوم الجماعات بتحريض بعضها على بعض، لكن الخروج إلى الشوارع بالسلاح لم يؤدّ إلى تقدم اقتصادي.

قواعد التصويت الديمقراطية

في مجتمع منظم جيداً، يسعى التعليم العام لغرس إحساسٍ بالمواطنة لدى الناس. وحينما نتسوّق، فلسنا بحاجةٍ إلى معرفة من هو بحاجة إلى أشياء معينة، ومعرفة سبب الحاجة إليها. وتساعد الأسواق على اقتصاد قدر كبير من تكلفات المعلومات، وهذا يسمح للمواطنين بألا يكونوا قلقين بعضهم على بعض عندما يذهبون إلى عملهم اليومي في السوق (الفصل 4). لكنْ، حتى الأسواق المثالية، فإنها لا تكون فعالة إلاّ في التعاملات مع السلع الخاصة. ويجب على المواطنين أن يكونوا قلقين بعضهم على بعض في الشأن العام، الذي يتضمن التأثيرات الخارجية، وتوفير السلع العامة والمميزة، مثل توزيع الثروة، وحكم القانون. الوعي المدني هو أن نتعرّف ونتقبل الثنائيةَ في المجالين الخاص والعام في حياتنا.

ويتوقف الاختلاف بين المجالين العام والخاص على حدود مهام الحكومة. فالاهتمام الذي يوليه شخص بالفقراء في مجتمعٍ، لا تقوم الحكومة فيه إلا بالحفاظِ على حكم القانون وحماية مواطنيها من الاعتداءات الخارجية ـ وهذه هي دولة الحدّ الأدنى Minimal State – يختلف عن الاهتمام الذي يوليه ذلك الشخص في دولة الرفاهية Welfare State، التي نرى الآن نماذج لها في أوروبة

الغربية. السبب هو أن الشخص في دولة الرفاهية يواجه ضرائبَ إضافيةً لتمويل إعادة التوزيع: في حين أن إعادة التوزيع في دولة الحد الأدنى يمكن إنجازها بتحويلات تطوّعيّة. على هذا الشخص ألّا يكون قلقا على الفقراء في دولة الرفاهية (إن فرض إجراءات إعادة التوزيع يقع على عاتق الحكومة). وبالمقابل، سيكون ذلك الشخص فعّالاً نيابة عن دولة الحد الأدنى. ولما كانت الخيارات التي يواجهها الشخص في مجتمعيْن تختلف اختلافاً كبيراً، فإنه يختار وفقاً للمجتمع الذي يوجد فيه.

في المجتمعات الديمقراطية، يقدّم المرشّحون للانتخابات سياساتهم العامة. لذا فعند التصويت لمرشحٍ، يصوّتُ المواطن على سياسةٍ عامةٍ، أو، على وجهٍ أدقّ، على مجموعةٍ من السياساتِ المحتملة. ولما كانت السياسات العامة تؤثر في الإنتاج وتوزيع السلع والخدمات ـ التي سنسمّيها هنا نتائج outcomes ـ فعند التصويت لمرشح، يصوت الناخب على نتائج محتملة. ومن المفترض أن يختلف المواطنون في تفسيرهم للرفاهية الاجتماعية. وإذا صوتوا، فإنهم سيصنفون المرشّحين في مراتب مختلفة. لكنْ حتى لو كان ثمة خلافٌ طفيفٌ بين المواطنين على القيم الأخلاقية، فإن مصالحهم الشخصيةَ ستكون مختلفةً، وأغلبُ الاحتمالات أنهم سيختلفون في اعتقاداتهم المتعلقة بالطريقة التي تؤثر بها السياسات في النتائج.

لذا فإن المواطنين يواجهون مشكلةَ دمجِ اعتقاداتهم في اعتقادٍ كلّيٍّ. إن قواعد التصويت التي تحكم انتخابات المسؤولين العموميين، تجمّعُ الأفضليات الأخلاقية للمواطنين. ومن الوجهة الرسمية، فإن قاعدة التصويت هي أسلوب للاختيار من بين مجموعة من الخيارات (المرشحين السياسيين، مثلاً) على أساس تصنيفات المصوّتين لخياراتهم.

لماذا يجب على الناخبين الإصرار على تصنيف المرشحين؟

ابتكر الناس عبر القرون كثيراً من قواعد الاقتراع ـ قاعدة الأكثرية، قاعدة التعددية، الانتخاب بترتيب التصنيفات rank-order voting، قاعدة الإجماع، قاعدة التوافق، وغيرها ـ هذا وإن حسنات وسيئات هذه القواعد واضحة دوماً. تُرى، هل ثمة قاعدةٌ مثاليةٌ للانتخاب؟ سنحاول الإجابة عن هذا السؤال عمّا قريب، لكن علينا أن نلاحظ حالاً أن الكثير من نظم الاقتراع الوطنية بعيدة جدًّا عن أن تكون مثالية، لأن الناخبين مطالبون بأن يسجلوا مرشّحهم المفضّل فقط بدلاً من تصنيف رتبهم جميعاً. والمشكلة في هذه النظم هي أنها تكبت المعلوماتِ المتعلقة بالكيفية التي يصنّفُ بها الناخبون مرشَّحيهم الذين لا يحبونهم.

ولو تنافس مرشحان فقط، فمن الواضح أن هذه المشكلة غير واردة، أما إذا كان عددهم ثلاثة أو أكثر، فالمشكلة واردة جداً. ولإيضاح ذلك (انظر الجدول 3)، تصور وجود ثلاثة مرشحين ـ A، B، C ـ وأن جمهور الناخبين مقسم إلى ثلاث مجموعات.

كل واحد في المجموعة الأولى، التي نسبتها 30 بالمئة من مجموع الناخبين، يفضل A على B، ويفضل B على C، ولذلك يكتب ـ من اليسار إلى اليمين ـ (A, B, C). أما في المجموعة الثانية، التي نسبتها 36 بالمئة من جمهور الناخبين، فالترتيب هو (B, A, C)، وفي المجموعة الثالثة، التي نسبتها إلى مجموع الناخبين 34 بالمئة، فالترتيب هو (C, A, B). لنأخذ نظاماً انتخابياً، مثل ذلك الذي يطبَّق في الانتخابات الفرنسية، الذي تقتضي قاعدتُهُ الانتخابيةُ أنه إذا لم يحصل أيُّ مرشَّحٍ على الأغلبية الإجمالية، فإن المرشحيْن اللذيْن حصلا على أكبر عددين من الأصوات يواجه أحدُهُما الآخر. سنُطلق على هذه القاعدة اسم الدورة الحاسمة للأكثرية. وفي مثالنا، فإن B، C، اللذيْن نسبتهما إلى جمهور الناخبين 36 بالمئة و 34 بالمئة، بالترتيب، سيتقدمان إلى الأمام في دورةٍ حاسمة، في حين أن B سيربح بسهولة لأن 66 بالمئة من جمهور الناخبين يفضله على C.

الجدول 3. مقارنة القواعد الانتخابية

ترتيب المرشحين	النسبة المئوية لناخبي هذا الترتيب
(A, B, C)	30
(B, A, C)	36
(C, A, B)	34
المرشح الفائز وفق:	
1. الدورة الحاسمة للأكثرية:	المرشح B
2. قاعدة الأكثرية البسيطة:	المرشح A
3. قاعدة ترتيب التصنيفات:	المرشح A

ثمة شيء يتعلق بهذه القاعدة، وهو غير سليم بوضوح. فللمرشح A أغلبية كبيرة، لأن 64 بالمئة من الناخبين يفضلون A على B، وَ66 بالمئة يفضلون A على C. وبالطبع، لا بد من انتخاب A. الحدس هنا يحبذ قاعدة الأكثرية البسيطة، التي أعني بها قاعدةً تتطلبُ من الناخبين أن يقدّموا تصنيفاتهم لجميع المرشحين، وتُحددُ الفائزَ بأنه الشخصُ الذي يتغلب على كل منافسٍ في منافسة ثنائية تستند إلى هذه التصنيفات.

المشكلة في هذا النوع من التفكير الذي عرضتُهُ توًّا هي أنه حبيس الأمثلة العدديّة. ففي حالة أخرى تتضمنُ عددًا أكبر من المرشحين،

ومجموعةً أوسَع من تصنيفات الناخبين، قد تقدّمُ قاعدةً انتخابيةً أخرى فائزًا آخر غير ذاك الذي فاز في قاعدة الأكثرية البسيطة. لهذا السبب، قد يبدو أن أفضلَ ما يمكن عمله تخمينُ قواعد انتخابٍ بديلةٍ مبنيّةٍ على مبادئ أخلاقية أساسيّة يجب على كل قاعدةٍ انتخابيةٍ أن تحقّقها. وقد أورد كينيث أرو Kenneth Arrow هذه الطريقةَ المسلماتيّة لنظرية الانتخاب في كتابٍ أصدره عام 1951 يُعتبر اليومَ واحداً من روائع المراجع في العلوم الإنسانية والاجتماعية. وفيما يلي، سأنظر في مجموعة من المبادئ الأخلاقية التي، وإن لم تكن بالضبط تلك التي أوردها أرو في كتابه، فإنها تفي بالغرض الذي تتطلبه في هذا المجال.

استحالة وجود قاعدة انتخاب مثالية أخلاقيًا

ما هي تلك المبادئ الأخلاقية؟ لا بد أن يكون أحدُها مبدأ الإجماع consensus principle، الذي ينصّ على أنه إذا كان حكمُ أي شخص على المرشح A بأنه أفضل من المرشح B، فيجب عدم انتخاب B. وثمة مبدأ مهم آخر ينص على أن جميع الناخبين يجب تقييمهم بالتساوي، وهذا يعني أن لكل شخص صوتاً واحداً. أو أنه يجب التعامل مع الجميع بالتساوي. يسمي الاقتصاديون هذا المبدأ الغُفْلِيَّةَ anonymity، لأنه يصرّ على أنه لا يجوز لأي شخصٍ، أيًا كان، أن يؤثر في الانتخاب.

أُطْلِقَ على المبدأ الثالث الحياد neutrality، وله مركّبتان. أولاهما تتطلّب ألاّ تكون قاعدةُ الانتخاب منحازةً إلى مصلحةِ أيّ مرشح (ولو كان يشغل منصباً كبيراً!). وتستلزم المركّبة الثانية أن الخيار الذي تهيئة قاعدةُ الانتخاب بين المرشحيْن A، B يجب ألاّ يعتمد على آراء الناخبين في مرشحٍ ثالثٍ C. من الواضح أن المركّبة الأولى جيدةٌ في السياق الحالي، حيث البدائل التي يمكن التصويت لها هم مرشحون. وكي نرى قوة المركّبة الثانية، لننظر في قاعدة ترتيب التصنيفات. فوفقاً لهذه القاعدة، إذا تنافس ثلاثة مرشحين، مثلاً، فكل ناخب يعطى ثلاث نقاطٍ لمن يفضله بالدرجة الأولى، ونقطتين للذي يفضله في الدرجة الثانية، ونقطةً واحدةً لآخرِ من يفضلهم، وترتب القاعدةُ المرشّحين وفقاً للعدد الكلي من النقاط التي يحصل عليها كلٌّ منهم. من السهل التثبت أن قاعدة ترتيب التصنيفات تحقق مبدأ الإجماع ومبدأ الغفلية. لكنها تواجه مشكلاتٍ مع مبدأ الحياد. ولرؤية كيف يحدث ذلك. لنفترض أنه يوجد في المثال العددي الذي درسناه توًّا، 100 ناخب. فإذا طبقنا قاعدة ترتيب التصنيفات على الانتخاب، فإن المرشح A يأخذ 230 نقطة (2×34 + 2× 36 + 3× 30)؛ والمرشح B يأخذ 202 نقطة (1×34 + 3× 36 + 2× 30)؛ والمرشح C يأخذ 168 نقطة (3× 34 + 1× 36 + 1× 30). يترتب على ذلك أن المرشحين. وفقاً لقاعدة

ترتيب التصنيفات، سيرتِّبون كما يلي: A أعلى من B، B أعلى من C. لكن لنفترض أن 36 ناخباً، الذين رتَّبوا سابقاً المرشحين بالشكل (B, A, C)، لديهم فكرة ثانية، ورتّبوا المرشحين بالشكل (B, C, A). عندئذٍ يحصل المرشح A على 194 نقطة (2× 34 + 1× 36 + 3× 30)؛ ويحصل B، كما في السابق، على 202 نقطة (1× 34 + 3× 36 + 2× 30)؛ ويحصل C على 204 نقاط (3× 34 + 3× 36 + 1× 30). وهكذا فإن ترتيب المرشحين يصبح في هذه الحالة بالشكل: C أعلى من B، B أعلى من A. لكن يجب ملاحظة أن الناخبين الذين عددهم 36 غيّروا رأيهم فيما يتعلق فقط بميزات المرشَّحيْن A، C؛ فالمرشح B بقي أفضليتهم الأولى. وبالرغم من ذلك، فقد غيّرت قاعدةُ ترتيب التصنيفات المواقعَ النسبيّةَ لِـ C، B. وهذا يبيّن أن هذه القاعدة لا يمكن ضمانُها لتحقُّقِ المركّبةِ الثانيةِ من مبدأ الحياد.

وبالمقابل، فإن قاعدة الأكثرية البسيطة تحقق مبادئ الإجماع والغفلية والحياد، بقطع النظر عن ترتيب الناخبين للمرشحين. ولسوء الحظ، لا تحقق هذه القاعدة مبدأً رابعاً هو التعدّي transitivity. يتطلب مبدأ التعدي أنه إذا صَنَّفَتْ قاعدةُ انتخابٍ المرشحَ A قبل B، وB قبل C، فإن A يجب أن يرتَّبَ قبل C. وكي نثبت أن قاعدة الأكثرية البسيطة ليست دوماً متعدية، لننظر في

الحالة التي ناقشناها توًّا، وأعني بذلك، تلك التي فيها 30 بالمئة من جمهور الناخبين يصنفون A، B، C بالشكل (A, B, C)، و36َ بالمئة بالشكل (B, C, A)، و34َ بالمئة بالشكل (C, A, B). إن قاعدة الأكثرية البسيطة تصنف A قبل B لأن 64 بالمئة من الناخبين يصنفون A قبل B، وهي تصنف B قبل C لأن 66 بالمئة يصنفون B قبل C. ينصُّ التعدي على أن القاعدة يجب أن تُطالَبَ بأن تصنِّفَ A قبل C. لكن 70 بالمئة من الناخبين يصنفون C قبل A، وهذا يقتضي أن تكون قاعدة الأكثرية البسيطة ملزمةً بتصنيف C قبل A. وبذلك نكون قد وقعنا هنا في تناقص، وهذا الاحتمال عُرف في أواخر القرن الثامن عشر من قبل المركيز دو كوندورسيه Marquis de Condorcet. ويسمَّى هذا المثالُ الآن في الأدبيّات الاقتصادية مُحيرَّةَ كوندورسيه Condorcet paradox.

تُرى، هل هذه نظريةٌ صِرْفَةٌ، أو هل أنّ التعدي يُنْهَتَكُ بواسطة قاعدة الأكثرية البسيطة في الحياة الحقيقية؟ لقد تفحّص الخبراءُ في علم السياسة هذا السؤالَ بدراستهم للقرارات التي توصّل إليها مجلس الكونكرس الأمريكي. وكي نرى طريقتهم في معالجة هذا الموضوع، لنعد إلى المثال السابق، لكننا سنسمي الخياراتِ مشاريعَ القوانين التي قدّمها مجلس الكونكرس الأمريكي. لنفترض A مشروعَ القانون الذي قُدِّمَ في الكونكرس، وB، C، التعديلَيْن على هذا

المشروع. لنفترض أنه بدلاً من الطلب من أعضاء مجلس الكونكرس تصنيف الخيارات الثلاثة، فإن القاعدة هي التصويت أولاً على A وَB، ثم التصويت على الفائز فيهما وعلى C. وفقاً لقاعدة الأكثرية البسيطة، سيفوز A في المناقشة الأولى (64 بالمئة من الناخبين سيفضلون A على B)؛ وفي الدورة الثانية، سيهزم C المشروعَ A (70 بالمئة سيفضلون C على A). لذا سيُختارُ C. لنفترض الآن، بدلاً من ذلك، أنه طُلب من أعضاء الكونكرس أن يصوتوا أولاً على C ،A، ثم يصوتوا على الفائز في المناقشة وعلى التعديل B. وفقاً لقاعدة الأكثرية البسيطة. سيفوز C في المناقشة الأولى (70 بالمئة يفضلون C على A)، لكن في الجولة الثانية، سيَهزِمُ B التعديلَ C (تذكّرْ أنّ 66 بالمئة من المصوّتين يفضلون B على C). وتتوقف النتيجة على الترتيب الذي تُقَدَّمُ به أزواجُ الخيارات إلى المصوتين: فالأجندة مهمة. من السهل التحقق من أن الأجندة غير مهمة في تلك المواقف التي يحقق فيها التصويتُ مبدأ التعدي. وقد اكتشف خبراءُ العلوم السياسية الذين درسوا نتائج الأصوات في مجلس الكونكرس الأمريكي أن تلك الأجندة تبدو مهمةً أحياناً. وحين تكون كذلك، فهي علامةٌ على أنّ مبدأ التعدي انتُهِكَ بواسطة قاعدة التصويت.

ليست قاعدةُ الأكثريةِ البسيطةِ وقاعدةُ ترتيبِ التصنيفات سوى قاعدتين للتصويت. والسؤال البارز هو عمّا إذا كان ثمة قاعدةً

للتصويت يمكن الاعتماد عليها لتحقيق مبادئ الإجماع، والغفلية والحياد والتعدي، بقطع النظر عن تصنيفات المصوّتين للمرشّحين. تنصّ «مبرهنة الاستحالة» impossibility theorem التي صاغها أرو على أنه إذا كان عدد الخيارات أكثر من اثنين، فالجواب هو «لا». وتؤكد المبرهنة أنه إذا كان عدد الخيارات ثلاثة أو أكثر، فإن جميع قواعد التصويت يجب أن تَنتهكَ أحياناً واحداً على الأقل من المبادئ الأخلاقية الأربعة. (إذا كان عدد الخيارات اثنين، فإن مبرهنة أرو لا تصح. وعلى سبيل المثال، فإن قاعدة الأكثرية البسيطة تحقق جميعَ المعايير الأخلاقية الأربعة بقطع النظر عن أفضليات المصوّتين. مبدأ التعدي لا يصحّ لأنه لا يوجد للمعيار قوةً إلا عندما يوجد ثلاثة أو أكثر من الخيارات).

النتيجة عميقة ومحبطة في آن واحد. لا وجود لمخرجٍ من هذه المعضلة إلا بإسقاط واحدٍ من هذه المبادئ. ومن بين هذه المبادئ الأربعة، خضع مبدأ الحياد إلى تدقيقٍ شديدٍ من قِبَلِ الاقتصاديين. ويلحّ هذا المبدأ على أن المعلومة الوحيدةَ التي يُسمح لقاعدة التصويت استعمالُها هي تصنيفُ كل ناخبٍ للمرشّحين. لكنْ لم يقدِّمْ أحدٌ أدلةً على نوع المعلومة الإضافية التي يمكن إباحتها في مركز للاقتراع دون تعريضِ عملية الانتخاب للخطر. هل هي إجراء مقارناتٍ بين «المشاعر» الأخلاقية للناخبين؟ لا شك في أن هذا

يَنتهك مبدأ الحياد، ويوفّر طريقةً للخروج من مُحيرَّةِ أرو، لكن من هو الذي سيُجري هذه المقارنات، ولماذا يتعينّ على أيٍّ كان الثقةُ بالشخص الذي يُجريها؟ يبدو لي أنّ علينا التعايشَ مع مبرهنةِ أرو ونفعلَ ما في وسعنا عمله. لنقل بعد ذلك إنّ قاعدة تصويتٍ تعمل جيداً لمجموعةٍ من ترتيبات المرشحين، إذا حَقّقت المسلماتِ البديهياتِ) الأخلاقيةَ الأربعَ عندما تنتمي تصنيفاتُ المصوِّتين إلى تلك المجموعة. ويمكننا إثبات أنه عندما تعمل قاعدةٌ للتصويت جيداً، فإن قاعدة الأكثرية البسيطة تعمل جيداً أيضاً. إلى ذلك، تعمل قاعدة الأكثرية البسيطة في بعض الحالات التي لا تنجح فيها قواعد تصويتٍ أخرى. وبالرغم من محيرّة كوندورسيه، قد تبدو قاعدة الأكثرية البسيطة هي الأقوى بين جميع قواعد التصويت الأخرى. لذا فإحدى التسويات التي تقدِّمُ نفسَها هي تبنّي قاعدة الأكثرية البسيطة: بشرط أنه إذا لم يحصل مرشحٌ في انتخابٍ على أكثريةٍ بسيطةٍ بالنسبة إلى جميع خصومه، فمن بين أولئك الذين يهزمون معظَم الخصوم، يكون الفائز هو ذاك الذي يحصل على أعلى ترتيبٍ في التصنيف.

ومثلما لا يمكن تربيع الدوائر، فإن الانتخاب المثالي ليس له وجود، والسوق المثالي أسطورةٌ مسلّية، ثم إن الحكومة المثاليّة لا يمكن تصوّر وجودها، لأن الحكومات تُدار من قِبَلِ الناس. وإذا كان

ذلك يُشعرنا بإحباطٍ شديد، فدعونا نقرّ بأن الخساراتِ البشريةَ التي نراها حولنا لا تُعزَى إلى أيٍّ من هذه الصعوبات التحليلية. إن الحياة التي تتعطّلُ وتُهدَرُ ليست نتيجةً «لمبرهناتِ الاستحالة» التي أوردتُها في كتابي هذا. إنها تحدث لأنه ما زال يتعين على الناس أن يتعلموا كيف يعيش بعضهم مع بعض.

خاتمـة

لقد استعملتُ ممارساتِ بيكي ودستا لأبينَّ لكم كيف يمكن أن تكون حياتَا شخصينْ جدّ متشابهينْ، مختلفتينْ إلى حدٍّ بعيد، وأن تظلاّ مختلفتين جدًّا. دستا تعيش حياة الفقراء. ففي عالمها لا ينعم الناس بالأمن الغذائيّ، ولا يملكون كثيراً من المقتنيات: إنهم مشتّتون، هزيلو الأجسام، ولا يعمّرون كثيراً: هم لا يقرؤون أو يكتبون، وليس لديهم سلطات. وليس بمقدورهم التأمين على أنفسهم لمواجهة كساد محاصيلهم أو مصائب أسرِهم، ولا يتحكّمون في حياتهم الخاصة، ويعيشون في محيطٍ غير صحّي. وكلُّ حرمانٍ يصيبهم يعزز الإخفاق في مواجهة الكوارث الأخرى، ومن ثَمَّ فإن إنتاجيةَ القوةِ العاملة، والأفكارِ، ورأسِ المالِ المصنَّعِ، والأرضِ والموارد الطبيعية، منخفضةٌ كلُّها جدًّا، وسيبقى كذلك. حياة دستا تعج بالمشكلات اليومية.

أما بيكي فلا تعاني مثلَ هذا الحرمان. إنها تجابه ما يسميه مجتمعُنا تحديات. في عالمَها تكون إنتاجيةُ القوةِ العاملةِ والأفكارِ ورأسِ المالِ المصنَّعِ والأرضِ والمواردِ الطبيعيةِ عاليةٌ كلّها جدًّا، وهي في ازديادٍ مستمرٍّ. والنجاحُ في مواجهة كل تحدٍّ يعزّز احتمالات النجاح في مجابهة مزيدٍ من التحديات.

بيدَ أننا رأينا أنه على الرغم من الاختلافات الهائلة بين حياتيْ بيكي ودستا، فثمة طريقة موحّدةٌ لرؤيتها. ثم إن علم الاقتصادِ لغةٌ أساسيةٌ لتحليلها. وممّا لا شكّ فيه أنه يستهوينا القولُ بأن الحاجاتِ الأساسيةَ اللازمةَ للحياة يمُكن اختصارُها لتكون متعلّقةً بالاقتصاد وحده، لكنني آمل أن أكون قد أقنعتكم بأن التفكيرَ الاقتصاديَّ أساسيٌّ إذا قررنا فهم التنوّعِ المحيرِ للطرائقِ التي يجرّبها الناسُ أينما كانوا ليكون لحياتهم معنىً. ومن المتوقَّع أن ينجح البعضُ ويخفق آخرون. ما يبيّنُهُ لنا علمُ الاقتصاد أنه لا الإخفاق الشخصيّ ولا النجاحُ الشخصيُّ، يُعتبران مسألةَ جهدٍ أو حظٍّ شخصيٍّ إطلاقاً. ففي النجاح والإخفاق تعملُ الظروفُ الشخصية والاجتماعية معاً. وبالطبع، فإن قولَ هذا الكلام أمرٌ سهل، لكنّ اكتشافَ طرائق تفاعل الظروف الشخصية والاجتماعية بعضها ببعض أمرٌ غايةٌ في الصعوبة. لقد حاولتُ أن أبيّن لكم أنّ هذه العمليةَ يمكن، مع ذلك، إنجازها، وأنه إذا لم نفهم تلك الطرائق، فإن كلَّ جدلٍ يدور حول السياسات الوطنية والدولية سيكون عقيماً.

إنني أقاوم إغراءً يدفعني إلى تقديم جدولٍ بالأشياء الماديّةِ التي تحتاجها دستا، وذلك يعود جزئيًا إلى أن هذه الأشياء واضحة كلّها، كما يعود جزئيًا، أيضاً، إلى أنها لا تصلح إلا لتحقيق المتطلّبات الممكنة التقريبية فقط. هذا ومن المفهوم أيضًا أن عالم بيكي يجب

ألّا يضعَ العراقيلَ في طريق عالم دستا (بواسطة الحظر التجاري، والإعانات الزراعية المحلية، وهلم جرّا). ما هو غير واضح وغير ممكن تقريبًا ـ الطير المراوغ الذي نرغب كلنا في اصطياده لدستا ـ هو أن تكتشفَ الجماعاتُ في عالمها وسائلَ جديدةً لمشاريعِ عملٍ مشتركةٍ بينها بغيةَ زيادة ثرواتها الضمنية.

وفي اجتماع عقدتْهُ أكاديميةُ العلوم الاجتماعية في الفاتيكان عام 2001 نوقشت فيه سمات الفقر، حثّنا القاضي نيكولاس ماكنالي Nicholas McNally، من زمبابوي، على النظر إلى الفقر بأنه إحساس بالقضاء والقدر في عالَمٍ متغيرٍ تتفاقم فيه الصعوباتُ الاقتصاديةُ؛ في حين يوجَدُ في مكان آخر عالَمٌ يسودُه، غالباً، الرخاء والتقدم. وفي هذا الاجتماع، رأى الخبير في العلوم السياسية ويلفريدو فيلاكورتا Wilfrido Villacorta أن مصطلح «الفقر»، الذي تُنْعَتُ به بعض البلدان ربما لم يعد له لزوم. وقد ارتأى أنه ربما يجب نَعْتُ بعض البلدان بمصطلحٍ هو «التقدمية»، وعندئذٍ يمكننا التساؤل عمّا إذا توفّر لدى بلدِ المؤسساتُ والسياساتُ والأوضاعُ المدنيةُ التي تُمكّن الناسَ من تحسين أقدارها. وربما كان أفضل ما يمكن لعالَم بيكي أن يفعلَه لعالم دستا هو أن يقدّم إليه مساعدةً ماليةً وتقنيةً لتعزيزِ ودعمِ مشاريعَ محليةٍ ـ من ضمنها التعليم والرعاية الصحية ـ تشجع جميع الناس هناك على الإبداع، حتى عندما يرون عن بعد

كيف استطاع الناس في أمكنة أخرى تحسين ظروف حياتهم. وربما كان أفضل ما يقدمه عالمُ دستا إلى عالم بيكي هو أن يحذره من الضغوط الشديدة التي يفرضها النموُّ الاقتصاديُّ هناك على الطبيعة. لكنّ، ولشديد الأسف، فلا وجود لعلاجٍ سحريٍّ لإحداث تقدّمٍ اقتصاديٍّ في أيٍّ من هذين العالمين.

ترى كيف يمكن أن تصبح حياتا شخصين يعيشان في جزأين مختلفين من العالم جد مختلفتين وأن تحافظا على هذا الاختلاف الشديد؟ إلام يعود السبب في أن بعض المجتمعات تعيش الآن، وفي المستقبل، حياة ثرية جداً، في حين نرى آخرين محرومين مثل هذه الحياة؟

يمثل هذان السؤالان، اللذان يتسمان ببساطة واضحة نقطة الانطلاق لهذا الكتاب الذي ألفه بارثا داسكوبتا بعنوان مقدمة مختصرة جداً لعلم الاقتصاد". إنه مقدمة حديثة وواضحة تبين كيف أن الاقتصادات تفسر ،وتكشف العمليات التي تصوغ حياتنا، إن إضافة أمثلة إلى الكتاب، مقتبسة من الحياة اليومية، وذات طابع عالمي شاملا لا تقتصر على دراسة الاقتصادات في الغرب فحسب ، بل تتضمن أيضاً اقتصادات الريفيين الفقراء الذين يربو عددهم على 2.4 بليون نسمة، مكنت . داسكوبتا من كشف النقاب عن أن علم الاقتصاد الذي يوفر لنا إدراكاً عميقاً . لبعض أكثر المشكلات هولاً في حياتنا، ويقدم، أيضاً حلولاً لتلك المشكلات .

.

علي مولا

